

店舗で情報を仕入れる意味

店舗で情報を仕入れることは、その場で商品を仕入れるより重要な場合が有ります。

その場の商品はその場で利益をとって終わってしまいますが、情報を仕入れるということで継続してその商品に関連する商品を仕入れることが出来たり、新しい発展があったりします。

情報の仕入れ方は様々なのですが、例を挙げて説明していきます。

- ・お客さんが購入しようとしている商品や話している内容をチェックする

どのようなニーズがあるかを知ることで、その後の仕入れに役立てる

- ・店員さんに話を聞く

売れ筋の商品を軽く聞いて頭に入れるだけでも、考え方や商品の見方が変わってきます。

仲良くなれば思いがけない情報を教えてくれたり、大口の商品の購入をさせてくれたりします。

店舗で情報を仕入れる意味

店員さんには売れにくい商品も聞きましょう。

その商品は、店側にとって売りたいけど売れない商品ということになります。

つまり、交渉次第では購入することが出来るかもしれませんが。売りたい商品は安くしてくれる可能性が非常に高いです。

また、店舗側が売りにくい商品を知っておくことで毎回そのカテゴリーを検索する必要性にも気付けます。

店側が売りにくい商品はもともと安くしていたり、相場を外していたりします。狙い目ということです。

【各店舗の売れてない商品を把握する】

の章でも詳しく書いてますので、もう一度チェックしてみてください。

店舗で情報を仕入れる意味

- ・ 同じ商品が沢山並んでいる。

これは、その店舗の在庫数が多いので選択的に安くしている可能性があります。

なぜその店舗に商品が多く入ってきているのかを店員さんに聞きます。

例えば、リサイクルショップに業者が1000個単位で同じ系統の商品を持ってきたので、在庫数が過剰になってしまった。

それが理由で他よりも安く価格を設定しているなどの情報が聞けます。

教えてくれなくてもこれに関しては、繰り返し商品が入ってくるのかを尋ねましょう。

繰り返し商品が入ってくるのがわかれば、リピートすることが出来ます。

店舗で情報を仕入れる意味

- ・リサイクルショップで商品が少なくなっているのに気付いたときは、店員に新店舗や閉店の有無を聞く。もしくは、ネットで調べる。

リサイクルショップが近隣にできるときには商品を移動させたりするので、その店舗の商品が少なくなったら疑問を持ちましょう。

また、店舗に並べられている商品はすべてお客様が目につきやすく購買意欲をかき立てられるように計算して商品を陳列されています。

季節商品もいち早く陳列しているので、これからニーズの上がってくる商品がわかります。

店舗でもネット上でも新品・中古ともにニーズが上がってきます。

季節の変わり目に旧式の商品を安くして、売り切りに入るなので、その時が仕入時期になります。

これに関しては初めての方は、まったくわからないと思うのでせどりカレンダーを活用して、仕入れ時期を外さないようにしてください。

店舗で情報を仕入れる意味

- ・ 店舗ごとの値札の解読

値札の意味を理解することは仕入れ効率を上げる重要な情報ですので、初めていった店舗では必ずチェックしましょう。

なかには、店員さんに聞いたら教えてくれるところもあります。このときに聞く人は、バイトさんが良いです。

店長さんクラスだと、そういった情報はなかなか開示してくれません。

いろいろな情報の拾い方やケースを挙げてきましたが、結局大切なのは、

次につなげる！！

ここの意識です。これがあれば自分なりの情報の仕入れ方が発見できると思います。

上に挙げてある情報は一例ですので、次につなげることを意識してあなたなりの情報の仕入れ方を考えて取り入れてみてください。