



ペトリ

ニュース

PETRI NEWS VOL. 1 No. 2

ご商売のアイデアがいっぱい……五分間コンサルタント



オランダで活躍中のペトリカメラ



海へ/山へバカンスのおともはペトリ

CONTENTS

- | | | | |
|-----|-------------------------|-------|-------------------|
| 2 | 中元セールに直結する 夏ひらく ショウウインド | 9 | 新語パトロール |
| 3 | ゼヒ身につけたい接客法・虎の巻 | 10 | セールスマンご紹介 |
| 4 | 経営のヒント | 11~12 | 一カ年ベテラン教育 |
| 5 | 店舗訪問 株式会社 河原写真機店 | 13~14 | 手作りのたのしみ一季節の果実酒一 |
| 6 | 東京国際見本市から拾う学びたい陳列技術 | 13~14 | 飲みあるき、食べあるき、遊びあるき |
| 7~8 | 世界にのびるペトリカメラ | | てえるらんぷ |



中元セールに直結する 夏ひらく ショウウインドウ

楽しさを謳歌する太陽いっぱいの季節バカンスの夏です！7月のお店の飾りつけは、せいっぱいはなやかに魅力的に。楽しい遊びの需要シーズンにマッチした装飾は、そのまま中元の贈答シーズンに移行でき、盛上げられるよう、十分ご考慮ください。商品を強烈に印

象づけるような数々の工夫も…

●いろ

バカンスはカラフル…といっても装飾に色いっぱい、よほど色感にすぐれた人があたらぬ限り、危険です。

基調として太陽をあらわす赤・白…海の色青…木々のみどり…などを中心に夏らしく 強烈にスッキリまとめましょう。

●陳列

シーズンの主力商品—いわゆる花形商品を重点的に、いちばん目立つ場所に陳列します。ペトリ7S ペトリーフ7などは、バカンスセールの中心として活躍するものです。

●POPのアイデア

このような陳列も、プライスカー

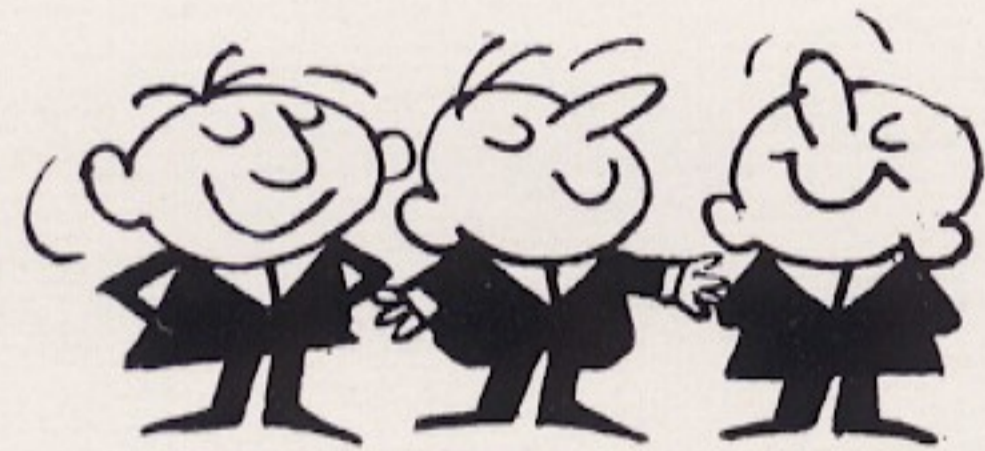
ド・ショーカード・ショースタンドなど、いわゆるPOP広告（店舗広告）や、特殊陳列ケースを併用する、より充分に訴求でき、効果があがります。

①ショウウインドウ…プライスカード…ショウスタンドに、ひとつのキャラクター（たとえば太陽を図案化したもの）を繰り返して使う。

②プライスカード・ショーカードに、キャンプのテント、山小屋のランプ、湖の白樺林、鉄道の線路など、バカンスの楽しさをあらわすイラストをあしらう。

—など、あなたのお店だけにしかないキャラクターを創りあげ、あわせて商品に いっそう購売意欲をそそるような性格を与えるよういろいろ趣向をこらして下さい。

ゼヒ身につけたい 接客話法・虎の巻



店員さんの容姿、接客態度で客がふえたり、減ったりする。ことに言葉づかいは大切。品ぞろえ、値段の点以上に、店の印象を左右する。店員さん一年生もそろそろ仕事にもなじんだころ…基礎常識のひとつとして応接話法をゼヒこの際マスターしてください。

①誠意がこもっていること

自分をお客に置きかえて、どう応対されたらいい感じか、満足できるか考える。客の身になって、まごころのすべてを応対のわずかな時間に示しきること。

②言葉づかいはていねいに

買い物の楽しさは、王様の気分。感じの良いていねいさ、上品さを。

〈です〉は〈ございます〉に。

〈します〉は〈いたします〉に。

買い物の額、お得意とふりの客を差別するのは、もってのほか。

③標準語・一般語を使う

だれが聞いてもわかる言葉を…方言、一般化されていない専門用語、外国語はさけること。

④表現に工夫を…

〈安い〉は〈お徳用〉と言うように

⑤要領よくハッキリ

くどくど、セカセカ、モグモグは不可。順序よくハッキリ簡潔に。語尾は明確に言う。

⑥ウソは絶対に言わない。

ウソを言わないことを家憲にして繁盛している店もある。商品知識を豊富にする努力をする。

⑦客と議論しない。

⑧上司、先輩に助けを求める

ナマ半可な自分の判断に頼らぬ。

⑨店員同志の用語に注意

⑩たえず笑顔で向きあって

話し言葉にマッチした明るい表情態度が加わりはじめて完全な、すばらしい印象の接客ができる。



* 会費積み立てお買いもの

—利息で撮影旅行へ招待—

顧客の保持、拡大にはどの店もいろいろ研究しているが、最近〈サークル〉〈クラブ〉などと名付け顧客を組織化することがはやっている。

東京の或る百貨店では、沿線の居住者を中心に会員を募り、毎月会費をあつめて10ヶ月分を“買いもの券”として交付、旅行会への招待など、サービスを行っている。

関西でも数店が、毎月積立金方式で会費をとり、期限（半年あるい

は一年が普通）がくると、全額を買いもの券として交付、利息にあたる分で、映画、観劇、音楽会、講習会、旅行会などに招待している。

カメラ販売店でも、この方法で“友の会”形式のものを組織することは、容易である。

会員に対して

①新製品の紹介（ダイレクトメールの発送など）

②下取り、交換など各サービスを優先的に行なう。

③撮影会、被写体を求めての小旅行

④コンテストの開催

など多角的なサービスが考えられる。ただし、はじめからあまり手を上げないこと。地元の遊園地・動物園などとタイアップしたり（小旅行の場合）喫茶店、レストランとタイアップ（コンテストの会場に）したりするのも経費を押さえるアイデアであろう。

〈友の会〉の会員の資格は、半年から1年間位を有効期間とし、会

費は500円が限度であろう。

* 共同広告

これからの商店経営には、共同化・組織化が重要になってくるといわれているが、広告にもこのことはいえる。

最近チラシやポスターもデラックス化し、ある程度予算を多くとったものでないと見劣りがし効果も弱い。といって一店でおいそれと豪華なものを作成するわけにもゆかない。そういう時何店か連合して、充実した美しい広告をつくることが考えられる。

あまり関連しないような店でも、商店街をテーマにして“たのしいショッピングストリート！”というキャッチフレーズのもとに並べれば不自然ではないし、レジャーをテーマにすれば、カメラ、食料品、衣料品、何を扱う店でも殆んどが扱える。

一店で作る広告と、数店共同して何倍もの枚数を作る広告では、一店あたりの制作費用も大巾に軽減されることは言うまでもないことである。



店舗訪問

株式会社 河原写真機店



大阪ステーション前に地の利を占める堂々の店がまえ。大正8年業界の草分けとして誕生した歴史とともに、その規模も堂々たるもの…大阪を本店として四ヶ所に営業所をもち従業員100余名をほこる小売業界の大御所というところ。社長河原さんは創業以来つねに新しい経営感覚をもって店を運営して来た。殆どが10時閉店の繁華街の中で、当店は開店9時半閉店7時の線をまもり年中無休。交代週休制で労務時間はサラリーマンと変わらない。従業員の配慮は行届き冷暖房完備の店もお客へのサービ

スもさることながらより働きやすい環境を店の者に…という意志がバックしている、目を細めて「我が社は人材に恵まれて…」と語る河原さんの言葉の裏に、労使間にあたたかいヒューマンなムードと信頼が流れているのがうかがえた。また独立採算でD・Pの店をもち約20名が仕事に従事している。

これは労働問題で時間の制約を受け、客の要望に応え難い点を解消した。1948年 全連大会の議長だった河原さんが、小売店の一員の立場で発言、手形決済問題で混乱した議事をまとめた話はあまりに

も有名。この発言が業界の姿勢を立直し健全な今日の発展をもたらしたといわれている。今までに三回海外視察に出かけたが1960年 M.B.S産業経済視察団々長として河原さんは世界一周、大いに見聞をひろめた。カメラマンとして腕もたしかで、その折のローマ・カラ・カラ遺跡は芸術味ゆたかな秀作。これ等はすべてペトリ・ーフによる撮影ということを、特記したい。広い視野と洞察力…河原さんは業界のリーダーとしてますます活躍する人である。



東京国際見本市から拾う学びたい陳列技術

■ウインドウ利用のセクション陳列

真珠店だが、他の高額商品を扱う店—カメラ販売店にもすすめられるテクニック。四角いガラス箱を、目の高さに幾つも並べる。切れ目は通路に。セクションごとに、商品を種類別に並べる。バックを商品の色にあわせた色をえらび、シホンベルベットなど使うと商品のイメージをグッとデラックスにする。

■ワゴン陳列

商品をワゴン(車)にのせた陳列。クルマがついているので気軽にどこにでも押して行ける。店頭や空

間などせまい場所に置ける。フィルムなどの商品を。

■階段陳列

フレームは白ぬりの鉄。黒い生地を張った板をのせて階段にしたもの。扱い商品はネクタイだが、単一商品を大量に陳列し立体感を出す方法としてカメラにも応用できる。暗色の商品には、逆に明るい色の布に張ると効果的である。東京国際見本市から拾う。

●気の利いたノベルティ

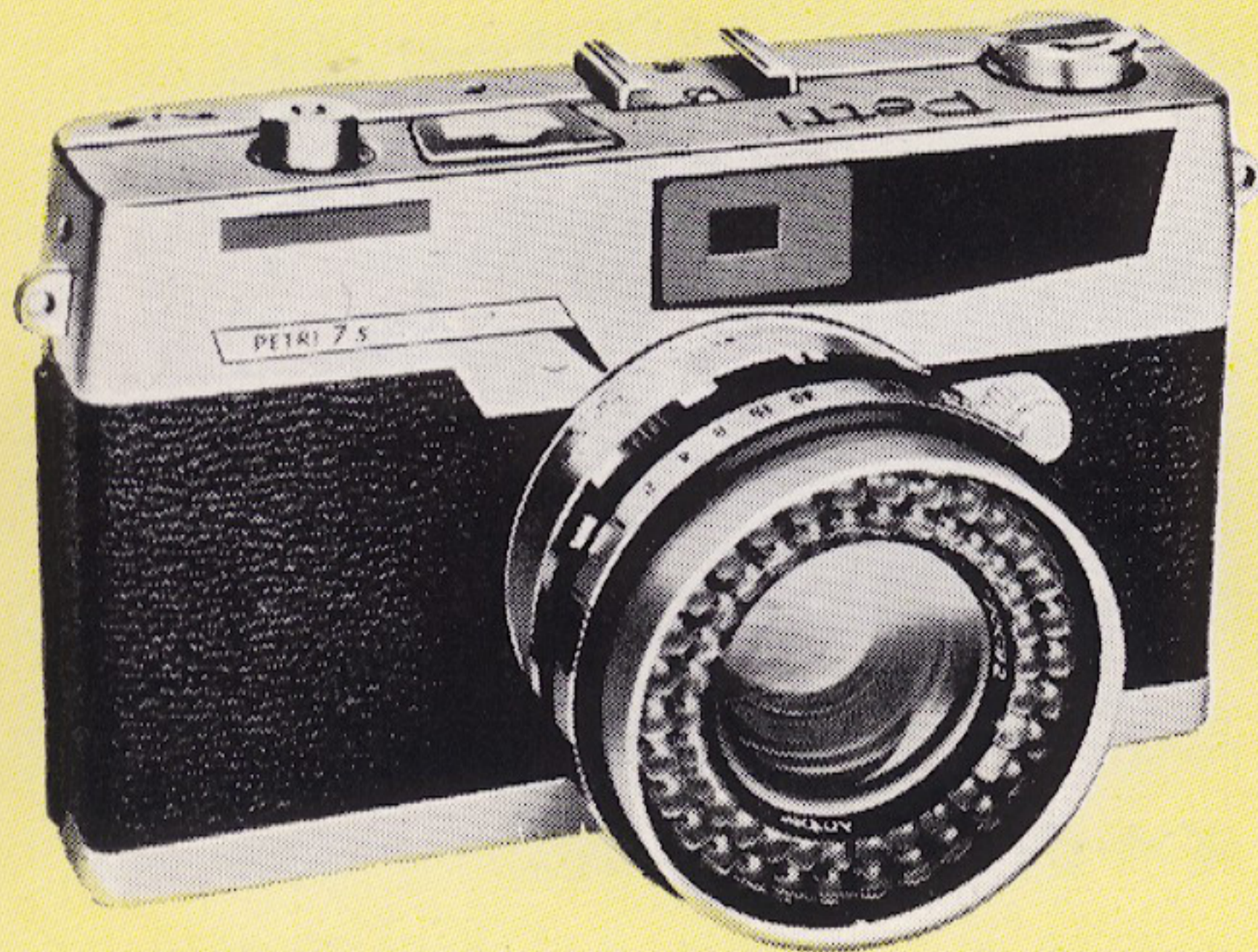
■日本の某工業用ビニール製造会社がカタログに挿んで、自社のビ

ニールをプレスしたソノラマを、入場者に渡してきた。ハワイアンのかいれいなメロディのあとにCM。イヤ味がなくて好評。

■ユーゴスラビアでは、自国のPRに、ユーゴの切手3枚のシートをサービスしていた。若い層、殊に高校生たちに飛ぶような人気。

■日本某電気楽器メーカーが、アイキャッチャーの犬を、小さい頼戸物で作って配っていた。行列に二度並んで2匹せしめたお嬢さんを所見…

世界にのびるペトリカメラ

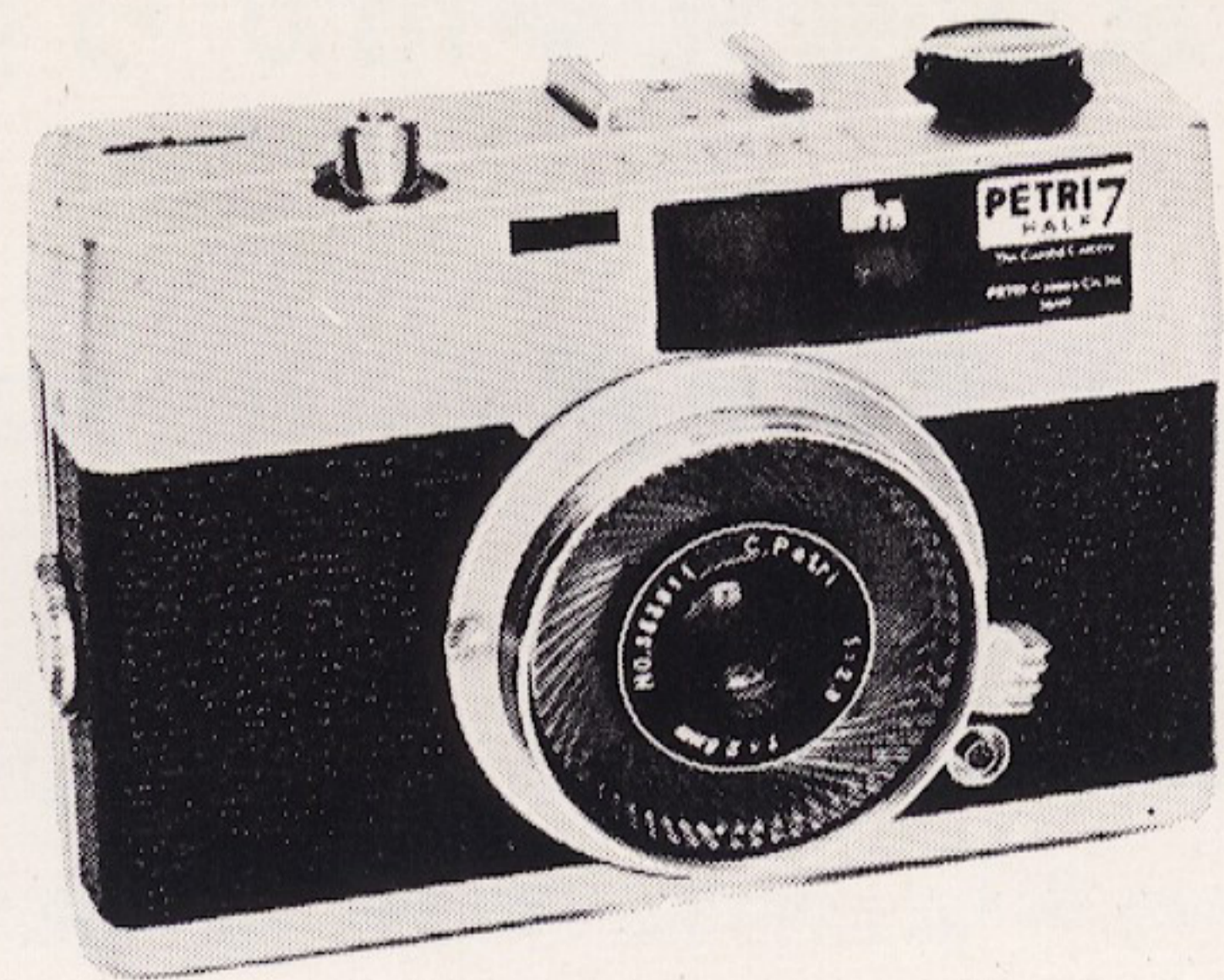


EEカメラではご満足できないかたがたえ

ペトリセフ7S

¥16.800

ケース ¥1.700

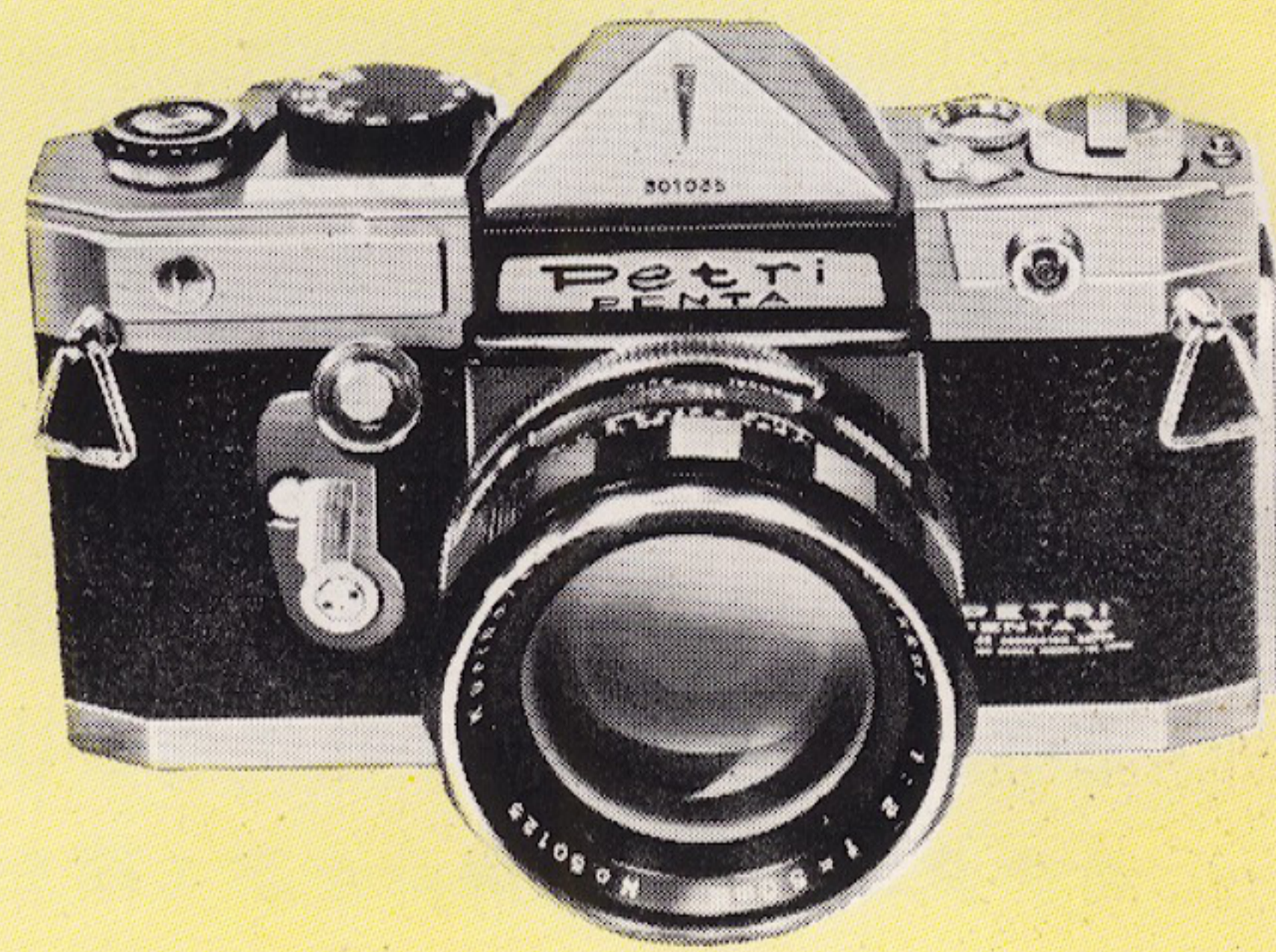


このタイプのカメラではいちばん使いやすい/いちばん携帯しやすい/いちばん買いやすい

ペトリハーフ7

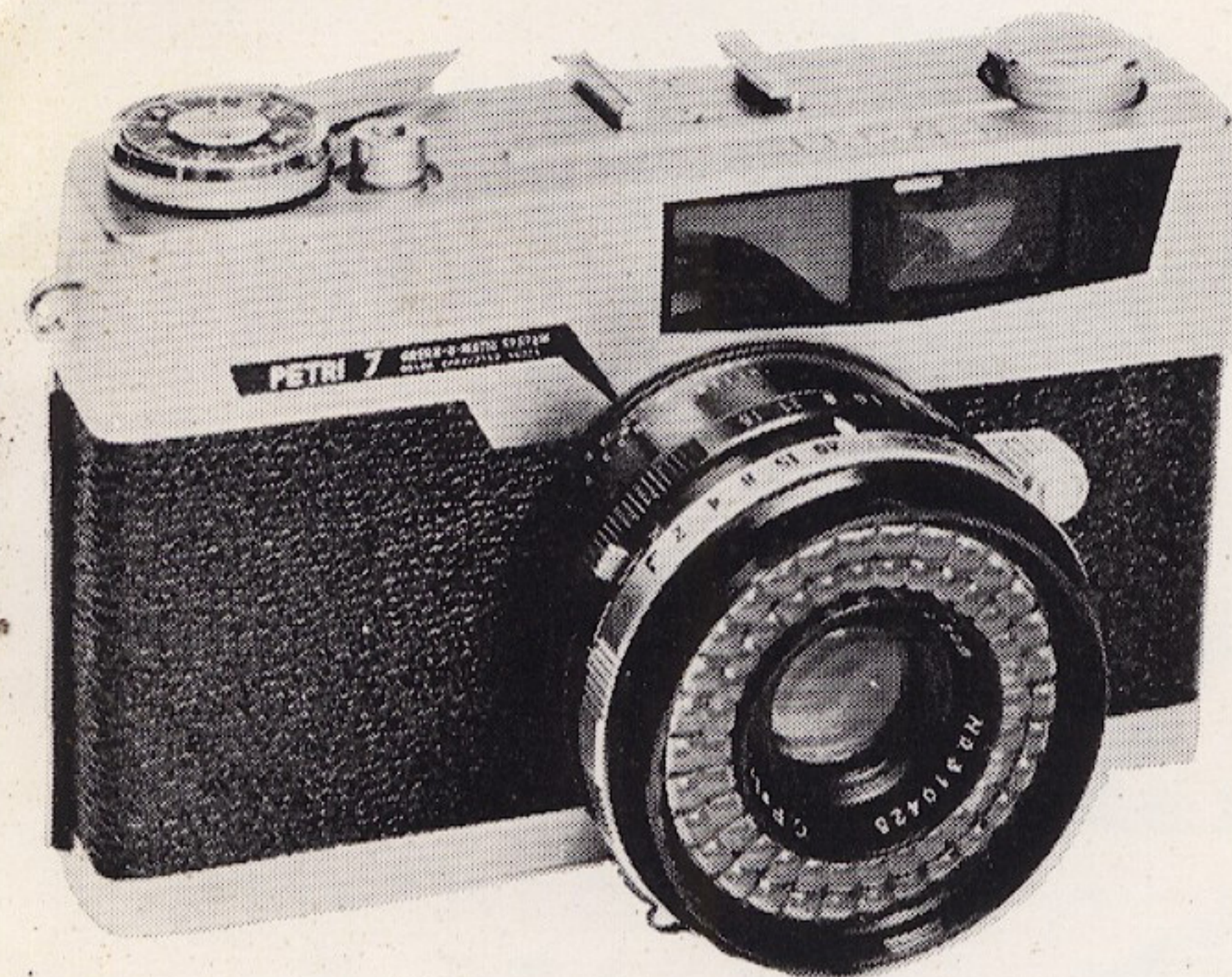
¥8.800

ケース/¥1.000
●グリップバンド付



利幅の多いのにご注目下さい
完全装備の豪華一眼レフカメラ

ペトリペンタV2



電子頭脳がレンズに直結する
サークルアイ・レンズ

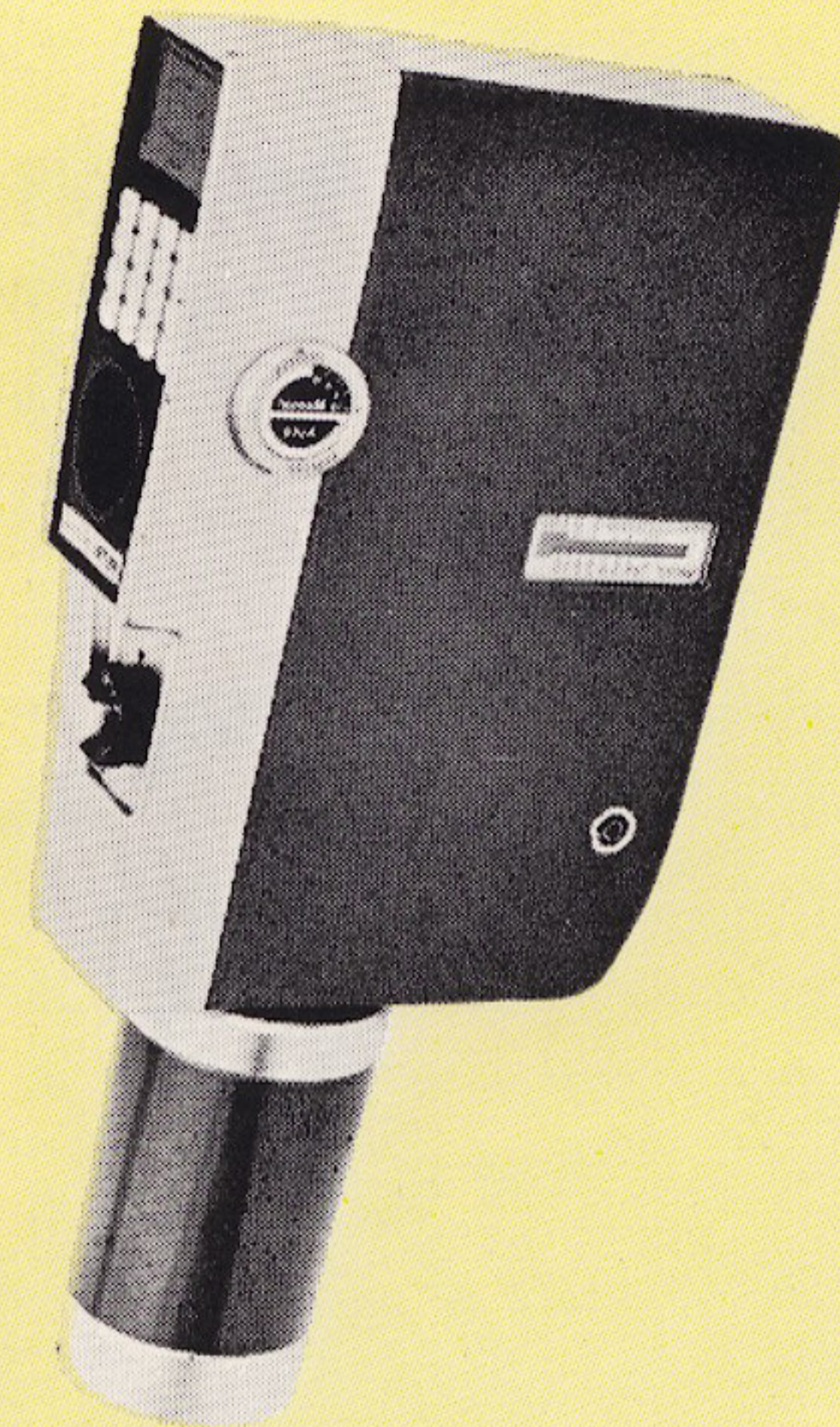
ペトリセフ7

2.8 **¥13.600**

ケース ¥1.600

1.8 **¥17.000**

ケース ¥1.600



ワンタッチの押しボタン操作で快適なホームムービーがたのしめます

ペトリ8 イト

¥13.000

ケース ¥1.800
グリップバンド付



ペトリが贈るテレビ新番組
カメラ20台のあたるクイズ
にダイヤルをお合せ下さい

ペトリ映画劇場

東京フジテレビ ⑧

毎週土曜 午後11時50分より
名古屋東海テレビ ①

毎週土曜 午後11時55分より
大阪関西テレビ ⑧

毎週金曜 午後11時45分より

新語パトロール

●バカンス

いま日本では〈バカンス〉のはんらん…全くカラスの啼かない日があっても新聞、雑誌にバカンスの文字のない日はない。ネコも杓子もバカンス…バカンス万才である。Vacanceはフランス語。英語ならVacation休暇、休日の意味。

レジャーという言葉が、この2・3年はやったが、ことしは専らバカンス。

レジャーは余暇だが、バカンスはもっと大規模で、積極的なもの。日でいえば最低5日から1週間。レジャーの親分格とでもいおうか。各メーカーも、バカンス・ブームに便乗、商品売り込む作戦がはなばなし。

海に、山に、高原に、太陽をたのしむ若い層がその見込み客。オゾンと若さの盛大な饗宴が予想される。

ペトリーフセブン、ペトリセブンSなどは、さしづめバカンスをうたう寵児。そのブームが予想されている。

●ハードセール

流通革命に乗ってスーパーマーケットが華やかなフットライトをあび、我が世の春を謳歌している。これからの店はいわゆるS.S.D.S.（セルフサービスディスカウントセール）と呼ばれるもの。メーカーからのセントラルバイイング（一括仕入れ）を行い、さらにセルフサービスによって人件費を節減することによって、大巾にコストダウン、多くの消費層をキャッチした。売手と買手の間に感情の流れが少なく、事務的にセールスが行われるので、ハードセールと言われる。文学のシムノンなどで代表されるハードボイルドものが、多くの読者層をもっているように、近代人の傾向として余剰な感情を嫌うものがあるのだろう。

しかし一方では、特にアフター

サービスを必要とする商品、たとえば自動車、カメラ、時計、電気器具などには逆に商店の行きとどいた、親切なアドバイス、アフターサービスなどが求められ、商店にヒューマンリレーションを盛って売買することが、一つの課題になっている。

電通調査局の調査によると、スーパーマーケットで販売されている商品は、インスタント食品、肉、卵、菓子、調味料など食糧品が圧倒的に多く、次いで雑誌、石けん洗剤、以下衣料品、化粧品、薬品となっている。ハードセール…スーパーマーケットで販売対象になるのが、限られた性質のいわゆる日用消耗品の範囲にとどまっていることが良くわかる。

スーパー対策と世論が湧いているがカメラ販売にあたっておられる皆さまは、サービス過剰でイヤ味にならないスキットしたソフトセールの確立を計られたらいいのではないだろうか。

東京神奈川地区担当
営業二課長



販売店の皆さま、ますますお
元気にご活躍のことと、よろ
こび申しあげます。私どもペトリ営業部員は
何ごとによらず、皆さまのご意向、ご相談をうけたまわ
り、あなたのお店に、よりスムーズなマーケティング活動が展開
できるよう、努力してまいりたいと存じます。お気がるにあなたのお店のカ
ウンセラーとして、ご用命くださいませ。営業三課は次号に紹介申し上げます。

1 1カ年ベテラン教育

求人難の今日、採用も大変だがやっと一人前になったと思ったらやめられた…と、抜けられたあとの穴埋めが、また悩み。

とくに女子は3～4年でやめて行くのが多いだけに、残ったのは新米ばかりということになりかねない。そこで採用したらできるだけ短期間にベテランに仕上げる必要になってくる。さきほど公開経営指導協会の労務管理ゼミでとりあげられ好評だった〈1カ年ベテラン教育〉のあらましを記しご参考に供したいと思う。

■教育内容は三段階に

一カ年ベテラン教育の内容は

①見習い教育(3カ月)②仕上げ教育(3カ月)③ベテラン教育(6ヶ月)の三コースに分かれる。

上半期でいち応一人前、つまり自分の担当の仕事についてひと通りができ責任をまかせられるようにし、それを土台に後半6カ月でベテランに育てあげようというもの。

(これをより確実にするため入社前教育=テキスト手紙のやりとりなど=をするとよい)

ひと月目にそれぞれの係に配属先輩店員について自主勉強。

2カ月目には、筆記試験、実務テ

ストがある。仕上げ教育の3カ月間は職場訓練に重点をおき後半のベテラン教育では、どんな場合でも正しい処理ができるよう訓練がほどこされる。

■〈二年生〉が指導役

新人教育にだけ力を入れたのでは先輩店員の教育までは手が回らないし、主人一人が担当したのでは時間的にも制約される。先輩店員に新人の教育を受持たせれば、主人側の手間もはぶけるし、先輩店員も勉強せざるを得ない。まさに一石二鳥というところ。

先輩店員は〈二年生〉が原則。入店一年は、そろそろ基礎を忘れてたり

自己流がでるころ。教える立場におけば、基礎も再確認できようというものである。

●商品知識の説明から…

まず取り上げられるのは商品知識の説明である。図表・黒板・実物・パンフレットなど用意し名称、種類、型、構造、用途など商品の講義をさせる。

実施した商店主の話によると、担当の二年店員は、若いだけに一生懸命勉強し、その講義ぶりは堂にいったものだったそうだ。また、その講義をテープにとり店員同士で批判会など持つのもさらに有意義と思う。

●次は質問に対する指導

新人は自分の担当部門の先輩に質問して、自主勉強をすることが義務づけられている。見習い教育後はテストが待ちかまえているから、真剣にならざるを得ない。これに答えるのが二年生店員の役目。しかも質問は紙に書いて出され、主任、総務、社長と通ることになるので二年生店員も勉強しないではいられない。こうして質問に対して答えている中に、教え方、指導のしかたも学んでいく。

だからこれは一般店員の次の段階、指導監督者としての訓練にも通じていくわけである。

■教育の長期計画を…

〈一カ年ベテラン教育〉が終ったあとは二年目が〈補佐教育〉…前期後期…三年目が〈主任昇格者教育〉という長期計画を予定する。このコースを毎年順次にやっていけば、主任クラスの店員がやめても、すぐ次の年次で簡単に埋めることができる。

店員教育にまっ正面から取り組む姿勢…店員を安定させるにはこうした受入れ体制を固めることがまず必要…あなたのお店も、お店にあったスタイルの店員教育を確立すべきと思う。

手作りのたのしみ

—季節の果実酒—

●ご家庭でどなたも作れる

ことしの4月から家庭で果実酒が
つくれるようになりました。どな
たも小さい時梅酒をお飲みになっ
たことがおありでしょうが実際は、
今迄それは法律違反だったわけ。
ことしは心配なく晴れて堂々と果

実酒がご家庭でつくれます。
許された対象は、梅、ミカン、イ
チヂク、スモモ、シソ、ニンニク、
マタタビ、クコ、サルナシ、クワ、
カリン、グミ、トチ。もぎたての
材料で、自分の手で自由に好きな
お酒がつくれる…お酒の飲めない
人や女の人もしょに楽しく飲
める…手製の果実酒は、くつろぎ
の中で飲むアットキームのお酒です。
親しいお客さまのおもてなしにも
絶好。また夏バテ、食欲不振、不

眠の対策にももってこいです。つ
くるたのしみ、飲むたのしみ、みな
さまもぜひ一度おためしてください。

夏ミカン酒

4～5コを皮ごと輪切りか四つ切
りにし、焼ちゅう（ホワイトリカ
ー）1.8ℓ、氷砂糖0.9～1.0キロと、
かめにつけこむ。

最初、夏ミカンと氷砂糖を全体の
量の $\frac{1}{2}$ を入れ、焼ちゅうをそそぎ、
その上に、夏ミカン、氷砂糖、焼
ちゅうと、交互にくりかえすのが

飲みあるき

食べあるき

遊びあるき

法善寺かいわい（大阪ミナミ）

道頓堀に、青い灯赤い灯をうつし
て、軒並の食べ物屋が〈食いだお
れ大阪〉を象徴…きょうは特にア
ベック向きの店を、ミナミは法善
寺かいわいに拾った。織田作で有
名な、夫婦善哉の^{めおと}みどりは、一客
分60円を仲よく2つにわけて出す
ぜんざいが看板。近ごろ始めたう
どん、そばも好評…殆どがおふた
りづれである。「情人色^{いろいろ}妬専門」…
店頭碑も思わせぶりの^{やき}醍醐は、海
賊^{やき}妬・山賊^{やき}妬と、メニューの名もこ

った鳥料理のみせ。油で古びた純
日本ムードの中で、彼女と一ぱい
やれば、ダイゴ味満点。やき鳥70
円よりは、かるい。

うどん一パイでもミナミを歩けば
最高…幸わせな大阪の2人だ。

*とんかつ・豊田(銀座)571-3792
銀座は7丁目、電通裏。粋なスキ
ヤづくりもうれしい純日本ムード。
吟味した衣にコツの味もさること
ながら、小柄で新珠バリの和服の
マダムの応待が、お客をひきつけ

コツ。最後にセロハンテープで密封して、暗いすずしい所に置くと1ヶ月ぐらいで、苦味をおびた、さわやかな口あたりのおいしい夏ミカン酒ができる。

ニンニク酒

これはとくに保健上の効果がある。家庭みんなの健康にひとびんつくっておきたいもの。中国では昔から強精に愛用されている。

焼酎1.8ℓに、ニンニクを200グラム、氷砂糖200グラム。つくり

る。ビール、ご飯、赤だし、お新香のコース…1,000円でおつりがくるのがうれしい。

東京 銀座 ハゲ天

暑い夏には天ぷらが最適、白壁造りの二階建ハゲ天は銀座名店で大成建設の裏にある。明るいお店に器用な手つきで白魚が揚るのを外人客が待ちどおしそう。お手がるなライトコースはビール別で天ぷら三品お新香で¥350円お値段もイカスご清潔なのもうれしい(561)1668

方は夏ミカン酒と同じ。3～6ヶ月で飲めるが、2年以上密封したのものから本当の味が出る。最初のころはにおいが激しいから、居間の中に置くことは避けた方がよい。

●召しあがり方

女の方は氷水か炭サン水で割って…食前酒や、おやすみ前に。ご主人には、2・3種をミックスしてカクテルにしてもいけます。庭の花壇の花びらを浮かせておすすめください。

吉野寿し〔大阪・東区・淀路町。〕江戸前に対し、西は大阪すし…その専門店として、のれんをほこるしにせ、撰りぬきのタメ、しやりにも独特の工夫が払われている。昆布ダシで、薪を使ってタイタすしめしをベースに、アナゴ・海老・鯛と、色彩ゆたかな、上方の味のだいごみ…シイタケの吟め煮ひとつにもこまやかな心が配られて箱寿しにアクセントをつけている家族連れでどうぞ…箱寿し¥240円

てえるらんぷ



■うっとうしいつゆがあけて、砂浜に、高原に、太陽のバリエーション…バケーションの季節です。

■ペトリが楽しさを演出する絶好のとき■需要期、そして中元と激しい商戦が展開…■こん月はその戦略をいろいろ集めてお目にかきました■みなさまのご奮闘を心から祈ります。■ニュースについてご希望・お気付・ご意見などございましたら、ニュース編集部宛どしどしお寄せ下さいませ。

ペトリカメラ
東京センター
大阪センター
名古屋センター
ニューヨーク
カナダ
オランダ
沖縄

昭和38年6月25日発行

非売品

発行所 東京都千代田区九段2-5

編集兼発行人

栗林庸夫