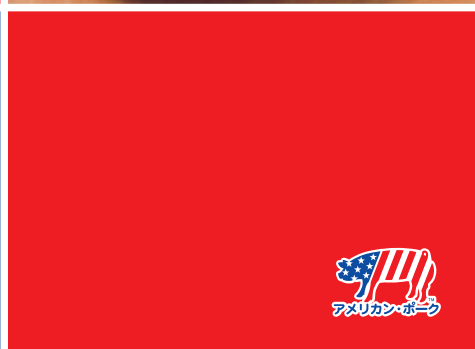




アメリカン・ビーフ&ポーク  
 ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★  
**マネキン販売の**  
 ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★  
**有効活用**



精肉部門にとって、売上高を上げるための販売促進策として、価格と価格以外のサービスがあります。どちらもお客様の立ち寄り率を上げ、買い上げ支持率を上げるための手法です。ただし価格のサービス(ディスカウント)は、一過性であることが多く、価格以外のサービスは、その店のその部門のファン作りに役立つことが多くあります。

では価格以外のサービスにはどんなものがあるのでしょうか？

お客様が求める価格以外のサービスの中で最も重要な位置を占めるのがメニューにかかわることであると考えられます。その商品の情報(安心なの？おいしいの?)と、今日の夕食のメニューがこれで簡単にできて家族が喜んでくれるとっていただける提案だと考えられます。

本来スーパーマーケットは、セルフ販売方式であり、お客様とのコミュニケーションは販促物に頼るしかありません。なんとか時間を作って夕方ピーク時間だけでも試食販売すれば、売上にも店舗の活気づくりにもおおいに貢献します。しかし現実の店舗ではなかなか時間がとれないのも事実です。このような状況の中で外部派遣のマネキンさんによる試食販売はぜひ有効に活用したいものです。作業員が一人増えたといった感覚で、本来と違った使い方をするなら、こんなにもつたいないことはありません。

### <販売促進策>

	販促策	求める効果
価格	安売り	集客
価格以外	<ul style="list-style-type: none"> <li>・おいしそうな商品作り (見栄え=鮮度+盛りつけ)</li> <li>・おいしかったと言われる商品づくり (柔らかさ、火の通りやすさ)</li> <li>・メニュー提案 調理方法の提供 料理見本の提示 試食販売</li> </ul>	長期的ファン作り

# マネキン販売の有効活用

## 1 販売予算を組んでください。

マネキンさんを自費で雇うとすると、マネキンさんにも人時生産性を少なくとも5,000円、たとえば7時間の勤務として、1日35,000円は稼いでいただきたいもの。従って売上高に換算すると12万円程度は想定したいところです。

別の予算設定方法として、売上高予算の15~20%を想定する方法もあります。人をつけて売り込むということは、単品または品群で当日売上高の15~20%は売り込みたいところです。予算設定に伴い原料発注を確実に行ってください。

**販売予算設定 = 当日売上高予算 × 0.2 → 原料発注・販促物手配**

## 2 販促物の手配

販売予定の前週には、販促物手配の準備をしてください。タイトルボード、POP等、POPは単に価格だけでなく、「メニュー名」「ただいま試食中」「今日の夕食はお決まりですか？」等、販促コピーを大切にしたいところです。また、関連販売商品の手配も忘れないように、よく考え、発注してください。関連販売商品が、他部門商品である場合の依頼も早めに行ってください。

関連販売は、

**本来売り込むべき商品のメニュー訴求に役立ち、より購買意欲をそそる。**

(関連販売品と一緒に食することにより、よりおいしく食べられる。関連販売品と一緒に食することが新しい食べ方提案になる)

といった効果を期待して、選定し、実施してください。たとえば、「アメリカン・ビーフ肩ロースしゃぶしゃぶ」を試食販売する時、おいしい「ゴマダレ」を関連販売したり、「くずきり」を関連販売し、外食しゃぶしゃぶ専門店での食べ方提案などが考えられます。



## 3 販売場所を設定してください。

販売目標を当日売上の2割とするならば、売場スペースも2割確保するのが当然と思われます。特に多段ケースで販売する場合、どうしても販売場所が狭くなりがちです。販売品目のSKUを拡大し、類似品は当日カットし、大胆な売場づくりをすることが必要となります。マネキンさんと試食台で、売っているものが隠れてしまうような販売スペースでは、販促効果がなくなってしまいます。



## 4 マネキンさんも大切な部門の一員と考えてください。

当日はマネキンさんも大切な部門の一員です。一緒になって売上を上げるための一員であるという扱いをし、気分よく仕事をしてもらってください。そのための大切なポイントは以下の通りです。

### ア 当日入店されたら

忙しい朝にやってきたマネキンさんに対して適切な対応ができない場合がよくあります。「この忙しい時に!」と思うのではなく、「今日はこの人が売上をプラスαで作ってくれるはず!」と思ってください。従って、「おはようございます。よろしくお願ひします」の後に3分でもいいから、販売場所、準備の仕方などの説明に時間をとってあげてください。

### イ 朝礼に参加してもらおう

当日は部門の一員です。朝礼に参加してもらい、全員に紹介してあげてください。この時に、昼食時間、休憩時間をきちっと伝えてあげましょう。

### ウ 試食用の商品手配をしてください。

お客様の来店数予測にあわせて、試食用の手配を早めにしてあげてください。マネキンさんにとって、ピーク時に試食品がないということは丸腰で戦うのと同じことです。

### エ 営業時間中のコミュニケーションをとってください。

時々声をかけ、お客様の声、販売状況をチェックしてください。14時頃には、単品の売上をチェックし、予算に対しての販売状況を伝えてあげてください。そしてピーク時に向け、はっばを掛けてあげてください。

以上、マネキン販売の有効活用についてお話してきました。ぜひ売上を作るということだけでなく、お客様との食のコミュニケーション、お客様に対する食育にもつながる効果が期待できるマネキン販売を有効活用してください。



# アメリカン・ビーフ試食販売

## 1 アメリカン・ビーフステーキ

### ■ 販売試食アイテム例

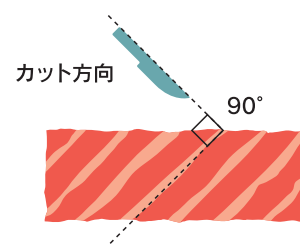
- サーロインステーキ(サーロイン)
- リブローズステーキ(リブアイロール)
- 肩ローズステーキ(チャックアイロール)
- ヒレステーキ(テンダーロイン)
- カルビロステーキ(チャックリブ、ショートリブ)
- バラロステーキ(フラップミート)
- 肩ロステーキ(トップブレード)



### ■ 試食用カットの留意点

#### ・繊維に直角にカット

ロイン、カルビ原料は、繊維の方向が斜め45度に走っています。必ず繊維に直角に切ってください。



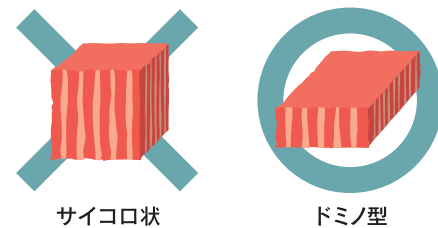
#### ・表面の脂肪、筋は除去

お客様の食べない脂肪、硬い筋はとってください。

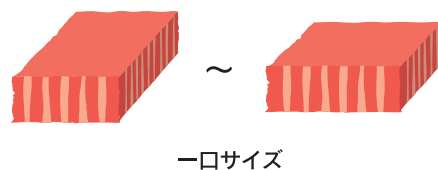
#### ・一口サイズのドミノ型に

ドミノ型に切ってください。サイコロ状では、常に繊維に直角に切った面からお客様に食べていただけるとは限りません。

一口サイズに切ってください。



一口ステーキ(ドミノステーキ)



## 2 アメリカン・ビーフ焼肉

### ■ 販売試食アイテム例

- カルビ焼肉(チャックリブ、ショートリブ)
- バラ焼肉(ショートプレート)
- バラカルビ焼肉(フラップミート)
- 肩ロース焼肉(チャックアイロール)



### ■ 試食用カットの留意点

- ・繊維に直角にカット
- ・肉厚 5mmで切ってください
- ・一口サイズに 3cm×4cmを目安に切ってください。

## 3 アメリカン・ビーフ 切落し味付焼肉(プルコギタイプ)

### ■ 販売試食アイテム例

- 肩ロース切落し(味付)(チャックアイロール)
- バラ切落し(味付)(プリスケット)
- バラカルビ切落し(味付)(フラップミート)
- 肩切落し(味付)(ショルダークロッド)
- モモ切落し(味付)(モモ系)



### ■ 試食用カットの留意点

- ・スライスの厚さ 1.5mmで切ってください。
- ・一口サイズに 長さ4cm程度にしてください。
- ・盛りつけ 銀トレーに1片ずつ、つまむように立体的に盛りつけてください。さらにタレを格子状にかけ、青ネギ(または炒りゴマ)を軽くふってください。



## 4 アメリカン・ビーフしゃぶしゃぶ

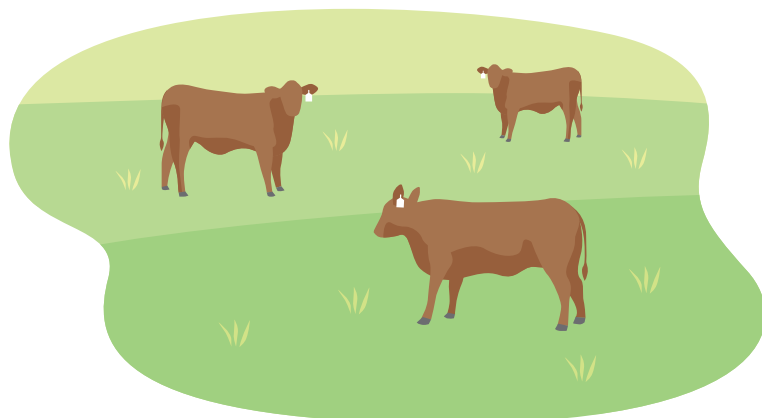
### ■ 販売試食アイテム例

- ロースしゃぶしゃぶ(サーロイン、リブアイロール)
- 肩ロースしゃぶしゃぶ(チャックアイロール)
- カルビしゃぶしゃぶ(ショートリブ)
- バラしゃぶしゃぶ(ブリスケット、ショートプレート)
- モモしゃぶしゃぶ(モモ系)
- 肩しゃぶしゃぶ(シオルダークロッド)



### ■ 試食用カットの留意点

- ・**脂肪の整形** 脂肪のある部位は5mm以下に整形してください。
- ・**スライスの厚さ** 1.2mm
- ・**一口サイズに** 7cm×7cmを目安に、1片が大きいものはカットしてください。



# アメリカン・ポーク試食販売

## 1 アメリカン・ポークステーキ

### ■ 販売試食アイテム例

- ロースステーキ(CCロイン)
- 肩ロースステーキ(CTバット)
- ヒレステーキ(テンダーロイン)



### ■ 試食用カットの留意点

- ・筋引き整形後、15～20mmの厚さにカット  
肉厚が薄いと水分が抜け、パサつきます。  
特にロースは、薄く切りがちの傾向があります。



- ・ロースは脂肪厚を5mm以内に整え、筋切りを3ヶ所行ってください。



- ・肩ロースステーキはハネ下側1/2を使用してください。  
※試食は1枚のまま焼いて、焼き上げ後1口サイズにカットして提供していただきます。





## 2 アメリカン・ポーク角煮

### ■ 販売試食アイテム例

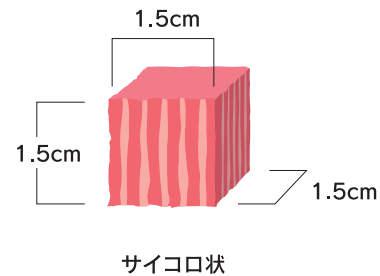
- バラ角煮(ベリー、皮付きベリー)
- 肩ロース角煮(CTバット)
- スペアリブ角煮(スペアリブ、セントルイスカット)



### ■ 試食用カットの留意点

#### ・ベリー

- 1.5cm角程度のサイコロ状にカットしてください。
- 表面脂肪の多い場合は10mm以下に整形してください。

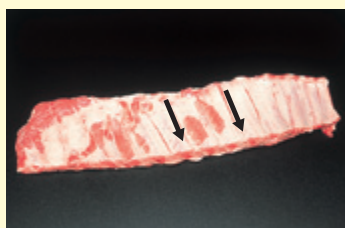


#### ・CTバット

- ハネ下でない側の1/2を使用してください。1.5cm角程度のサイコロ状にカットしてください。

#### ・セントルイスカット

- 骨上の甘皮にナイフの刃先で傷をつけてください(骨の中央にナイフで1本切れ目を入れる)。
- 1本ずつ切り離してください。
- ※試食は骨から肉をはがし、1口サイズに切って提供していただきます。



骨上に切目を入れる



骨ごとに分割する



### 3 アメリカン・ポークしゃぶしゃぶ(冷しゃぶ用含む)

#### ■ 販売試食アイテム例

- ロースしゃぶしゃぶ(CCロイン)
- 肩ロースしゃぶしゃぶ(CTバット)
- バラしゃぶしゃぶ(ベリー)
- 肩しゃぶしゃぶ(ピクニック)



#### ■ 試食用カットの留意点

- ・脂肪の整形 7mm厚以下に整形してください。
- ・肉厚 1.5mm未満でスライスしてください。
- ・バラ、肩の場合 ブロックを1/2にカットして試食用スライスをしてください。

### 4 アメリカン・ポーク生姜焼

#### ■ 販売試食アイテム例

- ロース生姜焼(CCロイン)
- 肩ロース生姜焼(CTバット)
- バラ生姜焼(ベリー)



#### ■ 試食用カットの留意点

- ・脂肪の整形 7mm厚以下に整形してください。
- ・肉厚 3mmでスライスしてください。
- ・ロース、肩ロースの場合 そのままでスライスし、試食焼き上げ後に一口サイズに切ってもらってください。
- ・バラの場合 4~5分割でカットしてください。

## 試食用盛りつけ

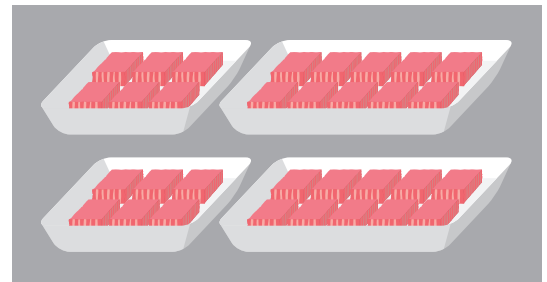
### 1 トレーにアルミホイル

食卓、外食の肉皿をイメージし、トレーにアルミホイルを巻き、肉を盛りつけます。アルミホイルの上だと、多少ドリップが出ても、汚さがそれほど目立ちません。



### 2 試食用の準備

一皿が30分くらいもつように、時間帯客数を考え、トレーの大きさを変えてください。さらに2時間分くらいは、冷蔵庫の所定の場所に準備しておいてください。



### 3 試食の補充

できる限り、店の従業員が試食台の肉を補充してあげてください。補充の肉を運ぶ間は、ぜひ、商品のアピールの声をあげながら、売場に活気を出してください。





米国食肉輸出連合会

<http://www.americanmeat.jp/>