

惣菜コンサルティング		商品計画フロー				2012年		
NO	<項目>	<内容>	2ヶ月	4ヶ月	6ヶ月	8ヶ月	10ヶ月	12ヶ月
1、	商品コンセプトの設定 ↓	・自社の経営理念とコンセプト 自社の差別化戦略	→					
		・MDコンセプトの設定 自店らしさファクター抽出	→					
2、	自店らしさの商品計画 ↓	・核商品のファクター分析 ファクター知名度と要因		→				
		・核商品強化計画 低知名度ファクター対策		→				
3、	商品マトリックス分析 ↓	・カテゴリ別マトリックス分析 売上&値入 売上&荒利		→				
		・カテゴリ別利益改善計画 守る商品、攻める商品、育成商品..		→				
4、	品揃え区分計画 ↓	・定番商品 ・季節商品 ・ミニハレ商品 ・政策育成商品 ・地域商品		}	→			
5、	カテゴリ別商品計画 ↓	・プライスライン、プライスポイント分析 ダブリ・漏れ 競合店比較			→			
		・差別化戦略と強化商品(らしさ商品) 商品トレンド&利益性			→			
6、	商品力の見直し ↓	・定番商品力分析/競合店 レシピ分析				→		
		・商品力強化計画 不振要因対策、製造マニュアル改訂				→		
7、	販促、販売計画 ↓	・月別商品計画 季節商品、カット商品					→	→
		・月別販促計画 週別、日別販促商品計画						→
		・ハレの日計画 品揃え、売場展開					→	→
8、	検証、リニューアル	・定番商品の検証/リニューアル 売上、荒利、ロス						→
		・販促商品の検証 売上、荒利、ロス、売場展開						

## 4月度 惣菜 ライン別商品区分計画

2016年

ライン	定番商品 (必ず品揃え)	シーズン商品 (重点的展開とPOP)	その他 (週末重点的展開とPOP)
フライ コロケ	トンカツ、チキンカツ メンチカツ エビフライ 南瓜、牛肉コロケ	アスパラ肉巻カツフライ 真アジフライ 春キャベツメンチ お花見セット	棒ヒレカツ ご予約オードブル おつまみセット 重ねカツフライ
唐揚	鶏モモ唐揚、イカ唐揚 フライドチキン	真アジ唐揚げ サラダチキン南蛮	フライドチキンセット 手羽元唐揚
天ぷら	海老天、天ぷらセット 海老かき揚	枝豆&シラスかき揚 キス天、アスパラ天	天そば用セット
中華	焼き餃子、 肉団子	酢豚、チンジャオオロース 八宝菜	焼き餃子 15~20個入り エビチリソース
焼き物	鶏モモ照り焼 焼鳥 (モモ、サマ、ツネ)	アスパラベーコン巻 鶏モモ香草焼、チーズ焼	鰻長焼
弁当	鮭弁当、海苔弁当 トンカツ弁当 おにぎり各種	松華堂弁当 海鮮・山菜ワッパ飯 グリーンピースご飯弁当	健康ヘルシー弁当 行楽弁当 ¥580、¥680 ご予約弁当 ¥780、980
丼	カツ丼 春野菜&海老天丼	煮穴子重 うどん、そばセット	鰻重、カツ重 大エビ天重
おこわ	赤飯、 五目おこわ	桜おこわ 山菜おこわ	2、3色おこわ弁当 おこわセット
麺 スナック	ソース焼きそば 枝豆	春野菜海鮮焼きそば 冷麺セット	ソース焼きそば大パック
生寿司	生寿司1人前 1.5、2人前 季節生寿司1人前	バチマグロ、カツオ、 サヨリ、鯛、赤貝、アジイカ、 タコ、ウニ、シヤコ	生寿司 3、4人前 ご予約寿司盛合せ
巻寿司	鉄火巻、いなり、中巻 助六寿司	春のランチセット 春ちらし寿司	行楽寿司弁当 海鮮太巻
サラダ	ポテトサラダ マカロニポテトサラダ カニ風味サラダ	海鮮コールスローサラダ 新ジャガサラダ 春雨中華サラダ	シーフードサラダ ローストチキンサラダ 海老カツサラダ
煮物	季節卵の花 伊勢ヒジキ煮 金時豆煮	イカ&ホッキ貝酢味噌和え 新ワカメ&タコ酢の物 新ジャガ肉味噌和え	春の煮しめセット おかずセット
レンジ アップ 冷惣菜	揚げ出し豆腐 ナポリタン デミハンバーグ	オムライス 春の菜の花パスタ 根菜たっぷり豚汁	カルボナーラ ミネストローネ



<商品力強化>

- \* 一番商品づくり―― 1-味、品質
- 2-価格
- 3-見映え、容器
- 4-セールスポイント、POP
- 5-品揃え、SKU

<商品力調査表> (Y社の例)

商品名	やわらかローストンカツ			
項目	点数	自 店	点数	競合店
味・品質 製造	5	国産豚、生の本ロース肉原料を使用、 軟らかく肉質が均一	3	US産、ロース肉をメーカーで パン粉付け、冷凍で仕入れ 肉質は軟らかいが味は薄い
価格	3	¥398 120g (正肉)	4	¥368 120g (正肉)
見映え 製造方法	5	バター液は薄目に付け 生パン粉で衣が立つように揚げて いる	3	バター液はやや厚い 揚げた後はパン粉立ちは目立たな い。
セール ポイント	4	00産豚の本ロース肉を使用POP カツはソフトで食べてコクがある	4	ボリューム感をPR、 カツは軟らかいが旨みはない
品揃え SKU	4	カットして1枚、2枚のパック 1枚のバラ売り 関連で千切りキャベツの販売	3	バラ販売

<商品力強化、検証>

・自店 (やわらかローストンカツ)	・競合店 (ボリュームトンカツ)
	

<検証>

- ・販売金額： 1年目-前年比 110%。 2年目-前年比 125%。