

三越日本橋本店(プロモーション) 催事実施概要



【日本橋三越のストアアイデンティティ】

富裕層をターゲットとする おもてなし基軸のスペシャリティーストア

お客さま一人ひとりによりそい、上質な暮らしのものを日本随一のおもてなしで提案する、新しいカタチの百貨店を創ります。

取組み例) レセプション、パーソナルショッピングデスク、ザ・ラウンジなどハイクラスのサービス



【日本橋三越 食品が目指すもの】

食を通して「本物のモノ・コト」が楽しめる食品フロアの構築

「人と時代をつなぐ日本橋三越食品フロア」として、成熟した大人たちが、暮らしを楽しむ・発見するために「お客様がスタイリストに会いに行く私の店・場所」となります。

- ①顧客同士、スタイリストと顧客の関係を強化
- ②顧客関心度を追求したホンモノかつ新規モノ・コト企画の実践

【三越日本橋本店 プロモーションの考え方】

日本橋三越をご愛顧頂いているお客様に向けて以下の4つの“新しい”を定義として取り組んでおります。

■“新しい”ショップの提案

設立間もないショップのご紹介や、遠くに行くことのできない名店のご紹介など、お客様にとって毎週来たくなるような場として。

■“新しい”商品との出会い

安心・安全という切り口を大切にしながら、常設ショップでは満たしきれていないアイテムの拡充を図る場として。

■“新しい”価値観の発見

今まで知らなかった価値観を伝えられるコンセプト発信としての場として。

■“新しい”関係づくり

三越にご来店されるお客様と、ご出店いただいているお取組先様との出会いの場として。



フードコレクション会場詳細

(1) 特徴

- ・ 毎週12社が同テーマで出店
- ※オケージョンによっては、複合タイトル企画もあり
- ・ 実演販売（最大7社 ※ダクトは、4箇所）が可能
- ・ イートイン（コロナ禍で8席 ※通常は、12席）催事も完備



出店条件等

| 項目 | 条件等 |
|------|--|
| 対象 | 食品全般 ▶催事依存度が低く、実店舗を有している企業が望ましい |
| 販売員 | 必須。企業負担でマネキン手配も可。 ▶「人数は各企業様判断で、必要に応じて」となります。 ▶各社でレジ対応をお願いします。(オンラインで事前の入店研修あり) |
| 什器 | 既存のものはほとんどないため、都度必要に応じて新規発注となります。 お持ち込みも可です。また費用負担はありません。 |
| 取引条件 | 販売金額に対し、交渉の上決定した歩率にてお支払い ※掛率85%以下(要相談) |
| 搬出入 | 火曜日 20:00～ ▶配送業者の指定はありませんが、ヤマト運輸を推奨しています。 ▶自家用車や納品代行の納品の場合は、2名以上での納品をお願いしています。 ▶翌日から次の催事を使用するため、搬出時の原状回復にご協力ください。 |