

いつもありがとうございます。

W6 青果発注書をお送り致しました。

御注文のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

・新たまねぎについて

島嶼部六島のミネラル玉ねぎですが、新玉ねぎは芽が伸びます。

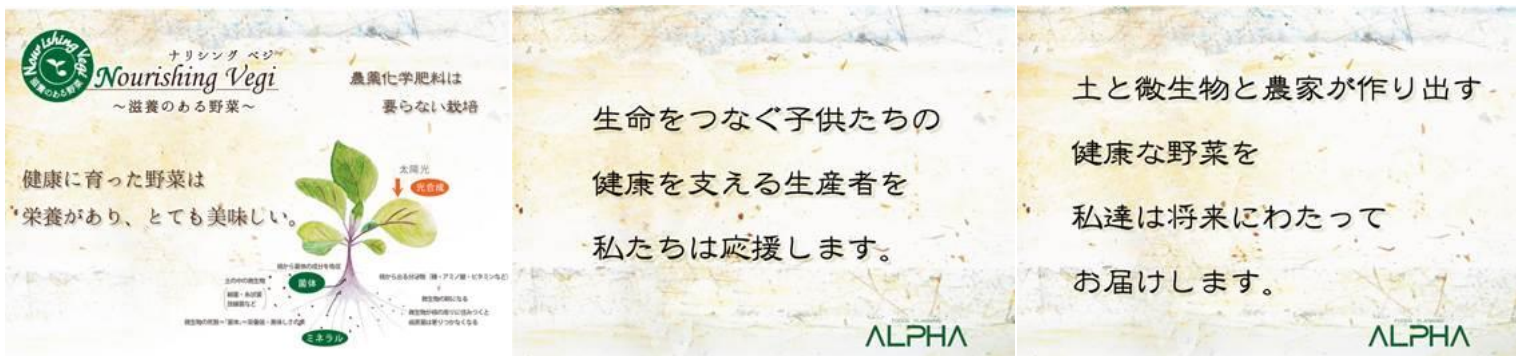
良い玉ねぎであれば、尚更伸びるスピードも早いです。

出荷時に伸びていれば切り落としていますが、

お店に届いた時点で、1cm 以下の芽の伸びであれば

クレームは、御容赦願えますようお願い申し上げます。

・今月の Nourishing Vegi



資本主義経済が発展して、実体経済を支える金融経済が、実体経済を大きく上回り、とうとう4%に過ぎない時代に入ったこの20年ほどまえから、【本物の時代】と言われるようになりました。

でも、最初は単に物としてしか捉えていませんでした。

例えば、証券ではなくゴールドその物とかという事で【実物】と理解していました。

ところが、この5年ほど前から、実物かどうかではなく、【本質】と理解するようになりました。

物ではなく、事の本質を大切にすることが重要になってきたと感じました。

本質を問う時は、より根源的な意味を掘り下げて考える必要があります。

そのために、構造的に物事を整理して考える習慣をつけて来ました。

そうすると、巷ではロジカル・シンキングなる言葉が流行っていました。

働でしか生きてこなかった私が、論理的に物事を考えるようになったのを知った古い友人に、今の時代の捉え方を話すと、「お前がそんな事を言うとは思わなかった」と笑われました。意味と意義のある青果売り場にする必要があると話した時のことです。今週からしばらく、この Nourishing Vegi を、青果売り場に反映させていただけるよう、さまざまキャンペーンを繰り返していきたいと考えています。

・コト POP



この POP は、先週御紹介した新しいスタッフが【寒い冬は身体を温めて乗り切ろう】という売り場提案に対応して、作成してくれました。

早速、コト POP の御依頼を頂き、ありがとうございます。

売り場全体のイメージが乱れないよう、カラーリングは出来るだけ抑えたいと考えています。

月間で作成したテーマに沿って、商品提案と売り場提案を営業活動で行きたいと考えています。

ちなみに、2月の月間テーマは『身体を温める』『冬野菜の楽しみと春野菜の先取り』で、

売り場展開は

① 寒い冬・・・

身体を温めて乗り切ろう

生姜・にんにくの売り込み

霜にあたり餡が入る長ネギの展開

② 冬野菜の売り込み・・・

糖化して美味しくなる、さつまいもの展開

③ 春の先取り・・・

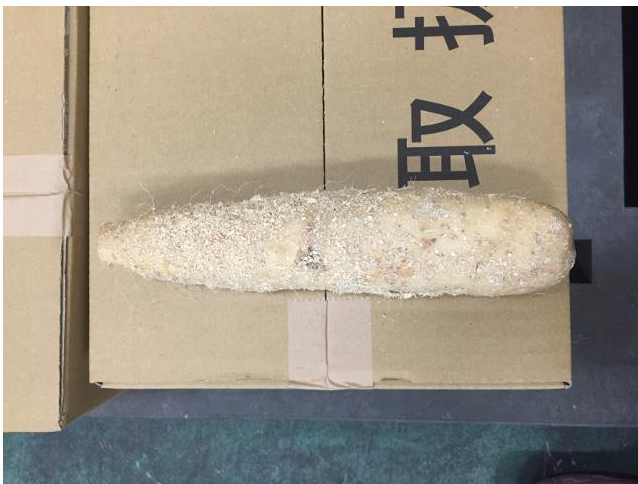
新じゃが・新玉ねぎ・豆類の売り込み演出

です。

これらを先にご紹介した Nourishing Vegi の理念に沿って毎月進めていきたいと考えています。

実際の営業の場面では、各企業様ごとに品揃え商品とは別に、売り込み野菜を目標数値と共に、御提案させていただきますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

・北海道帯広市産 和田さんの長いも



約 30 本入って、3900 円着値です。

1 本当たり 130 円で、198 円小売で如何でしょうか。

特売品として御利用願えれば幸いです。

和田さんの長芋は、他の長芋と比べて味が濃い事が特徴です。

野菜が味が濃く美味しいと言っても、

なかなか、直ぐに売り行きに反応が出るという訳には行きません。

私自身も、この青果業を始めたころは、

私たちのように家庭でしっかり味を見ている訳ではないからと、

考えていましたが、それは間違いだと気づきました。

時間は掛かりますが、やっぱりジワーと売れて行き、いつの間にか無くてはならない定番になってしまいます。

考えてみれば、カレーに入ったじゃが芋だって美味しいじゃが芋は分かります。

その様に考えると、想像以上に家庭では野菜の味を感じておられると思いました。

もっとも、私自身が小豆島で栽培していたベビーリーフはとても味があり美味しかったのですが、米国視察セミナーの食事に出てきたベビーリーフは、まったく味が無く紙切れを食べているような感じで、

私はすべて残してしまったのですが、まわりを見ると皆さん完食されていました。

このベビーリーフを試食したバイヤーさんは、『えらい、美味しい』と褒めていただきましたから、

私の手前味噌でもないと思うのですが、やっぱり美味しい野菜を知ってしまうと、

味覚と言うのは、後退する事ができない欲なのかもしれません。

それでは、今週も御注文のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

有限会社アルファー

吉田清一郎