

専門店市場を読み解く

専門店キヤッチアップ

(31)

専門店市場を読み解く特別企画「専門店キヤッチアップ」は、北海道「ビーハウス星の国アピア本店」、福島県「大野屋」、兵庫県「サロンドコスメヴィエ」、埼玉県「ギンザビビ岩槻店」、熊本県「COSMETIC&ESTHETIC ATENARI」5店の取り組みを元に全国の様々な立地・業態での市場動向を追いかけていく。31回目は「人口減少&高齢化など今後の街の変遷を考えてどのようなように経営して行くか」をテーマにお届けする。(中濱真弥)

「インウイ」120万円販売

実習でアイライナーの魅力発信

ビーハウス星の国

アピア本店(北海道)

「ビーハウス星の国アピア」每では、コーサー100ピア本店」10月度業績 8・2%、カネボウ10は、店舗全体売上1007・3%、資生堂92%、・4%、客数99・2%、CAC118・6%である客単価101%。メーカった。

ただ、実習をする事で

毎月こちらで書かせて

いただいている「インウイ」についてだが、今月は120万弱となった。

10月まで、アイライナーがレフィルを含め100本を達成。正直アイライナーは新規商材になり

えると思っていたが、ア

イライナーを目的に新規で来る人はほとんどいなかった。



岩見沢店をモデルに話を進めていく。岩見沢市は今から10年前に始めた店舗で当時約8万5千人の人口がいたが、今は7万5千人になっている。過去、人口減少が始まってからきつちりと毎年千人ずつ減っている。

毎年商圏は小さくなっているが、この10年ですっかりと売上を上げていっている。35年後人口は約4万人になっているであろう立地だ。この立地はベストではないが、ベターな立地だと考えている。リアルで化粧品を買う場は減る。今後地域のコミュニティ

【人口減少&高齢化など今後の街の変遷を考え、どのように経営していくのか】

人口減少と高齢化について、星の国としては、今回は人口減少がしっかりと進んでいる支店の

商品カテゴリーで需要を？を見定めていけば変化を取り込み、90代でも買いに予め対応した店づくりになる、これなくなったが、最終的な売上方には配達を行う。

商圏の人口推移、人口統計をしっかりと見る事、産業は何でそれは30年先どうなっているのか

？を見定めていけば変化を取り込み、90代でも買いに予め対応した店づくりになる、これなくなったが、最終的な売上方には配達を行う。

商圏の人口推移、人口統計をしっかりと見る事、産業は何でそれは30年先どうなっているのか