

物流パートナーシップ実習の歩み

東京キリンビバレッジ（株） 顧客意識と社会とのつながり③

「商品を売るためにできること」と聞くと生徒たちから「POP」と答えが返ってきた。POPは「手書きが一番」らしいと現場実習先の小売販売店から生徒が教わったのをきっかけに手書きにこだわっている。色の数や文言、文字の書き方もコツがある。見本を見ながら、POPを作成する。「この商品のお勧めポイントは？」「お客様の心に響くには？」頭をひねって考える。完成品は温かみがあって優秀作品ばかり。みなセンスがいい！販売結果は毎月の売り上げデータに数字として表れる。果たして、昨年度の売り上げを超えることはできるのか！

今年の売り上げ結果もとても楽しみである。

仕事の創意工夫を楽しむ。

