

プリンススポーツ代表の菱田です。

プリンススポーツは、愛知県の知多半島に店を構えています。

今年で30周年になり、

1～3月の間にメーカー様、お客さま、社員さん等とイベントをさせていただきました。

もう一度今年から新しいプリンススポーツを立ち上げることにしました。

ミズノさまの紹介で、村尾さまを知り、去年から御指導を受けております。

今年1年かけて、お客さまにファンになっていただけるような店にするよう、

私、社員、パート、バイトの全員が一致団結して努力していきます。

このブログもその一環として、

お客さまに公表して、

私たち自身にプレッシャーをかけて前に進もうとしています。

社員3人がそれぞれのカテゴリーの中で、ブログを書いています。

ぜひ厳しい目でブログを見ていただき、

プリンススポーツのファンになっていただけるように努力します。

今後ともよろしく願い申し上げます。

皆さま、はじめまして!

プリンススポーツの 酒井です。

プリンススポーツのブランド化に向けて、

私どもが取り組んでいることを、

日報形式で書いていきます。

スタッフそれぞれがテーマを持って取り組んでおります。

皆さまに役立つ情報も掲載できればと思いますので、

ご愛読いただければ幸いです!

目指すは・・・

「地域でキラリと輝くお店になるために！」

私がプリンススポーツのブランド化に向けて行っていることは、

当店スタッフとお客さまへ

プリンススポーツの"ブランドプロミス"の浸透です。

ご存知の方は多いと思いますが、

ブランドプロミスとは、“お客さまへのお約束”のことであり、

そのブランドが保証している（と消費者が思う）品質、機能あるいは価値のことで

たとえば、

富士通さまのブランドプロミスは

「shaping tomorrow with you」です。

“お客様とともに豊かな未来を創造する”ことを

お客様に約束するという意味が込められているそうです。

参照元：<http://jp.fujitsu.com/about/corporate/direction/brandpromise/>

あいにく当社には、

英語の得意なスタッフがおらず、

富士通さまのようなカッコいいブランドプロミスは作れません・・・・・・が

お客さまとのお約束という形で、5項目作ってみました！

↓プリンススポーツブランドプロミス↓

プリンススポーツ ブランドプロミス

私たちがお客さまに約束していること

1. 商品のみならず、野球に関するどんな質問にもお答えします。
2. 店内とお客さまの心に響く「ありがとうございました」を言います。
3. ご注文頂いた品をお渡しする時は3分以内。お待たせしません。
4. 末長くお使いいただくために、愛あるお手入れ方法を伝えます。
5. いつでも笑顔。ご希望の商品がない場合は、全力でお探します。



PRINCE
SPORTS

これを毎日の朝礼でスタッフが交代で読み、

全スタッフへブランドプロミスの浸透を行っております。

ただスタッフ間で読むだけでは、お客さまへは伝わらない。

そこで、

このブランドプロミスをお客さまの目が触れるよう

店内に貼っていこうと計画中♪

次回のブログには、

実際に店内に貼り付けた様子をUPしますね！

最後までご愛読ありがとうございました。

今後ともよろしく申し上げます！

2012.04.06 Fri アワードの意味

初めまして☆

プリンススポーツの深川です。

ブランド化でこれから新たな一歩踏み出すプリンススポーツに、

自分自身とてもわくわくしている現在です。

何に取り組み、どのような変化があったのか。

これから一年通して皆さまにお伝えしていきたいと思っております。

さっそくではありますが、

ブランド化に向けての一環である『アワード』について書かせていただきます。

一般的にアワード=賞ですが、

私たちのブランド化において、アワードはただ単に表彰式だけでは無いのです。

それぞれの店舗さまごとによって、お店の目標、指針などがあると思います。

言わばお客さまとの約束事など、クレドと呼ばれるものです。

そのクレドを私たちスタッフ一同が徹底し、浸透ていくことを目標としております。

クレドの項目を最も意識し、徹底していただいたスタッフを表彰し、

スタッフのモチベーションを上げることを目的に当店では『アワード』を開催いたしました。

当店は野球専門店ですので、普段はTシャツにエプロンなど、ラフな格好で働いておりますが、

アワードということで...



結婚式場をお借りし、スタッフもドレスアップした格好での出席とし、

普段とは違う特別感を演出することにしました。

準備の段取りから、内容に関しては次週以降お伝えしたいと思います。

今後とも是非注目していただけたら幸いです。

2012.04.09 Mon 第3回プリンス旗少年野球大会の開会式

代表の菱田です。

4月7日(土)に

第3回プリンス旗少年野球大会の開会式を行いました。

知多地区23チーム、三河地区18チームの合計41チームで、

盛大に行われました。

2年前は8チーム、去年は21チームで、

それぞれ大会を開催してきました。

知多と三河は”矢作川”を挟んでいますが、すぐ隣です。

しかし少年野球の交流が少ないので現状でした。

中学の衣浦工t流会の大会も私が提唱して、

今では年2回の大会に多くのチーム（約80チーム）が参加していただいています。

それを参考にして、

この地区で少年野球がもっと、もっと盛んになればと思い、

本大会も各チームに参加を呼びかけたところ、41チームの参加になりました。

コンも大会を企画するにあたり、

多くの監督さま、コーチの皆さま、

それに支援していただいているミズノ?には、本当に感謝しています。

この大会をこの地区で、

各チームが目標になるようにしていきたいと思います。

また、プリンス旗少年野球大会のホームページを近々立ち上げます。

今年中には、皆さまが楽しんでいただけるホームページになるように努力して、

少年野球をする子どもさまが、

いつも楽しんでもらえるようにしていきます。

2012.04.11 Wed ブランドプロミスの浸透

皆さま、こんにちは！

プリンススポーツの酒井です。

作成したブランドプロミスを

店内にぺたぺたと貼ってみました！

お客さまが一番目に付くところことで、

まずは 店内レジ横にぺたっと！



落ち着いて見て見て頂ける！？ ということで

トイレにもぺたっと（笑）



来店されたメーカーさんや問屋さんにも見て頂こうと

倉庫にもぺたっと！



店内スタッフさんにも1枚ずつ縮小したものを配布し、

ブランドプロミスの浸透を図っております。

僕もノートにはさんで、

いつでもブランドプロミスが見れるようにしています！

こんな感じ↓



果たしてブランドプロミスを店内に張るだけで、変わるのか？？

と心配をしていましたが、

早速、店内スタッフさんの意識にも変化が！

プリンススポーツブランドプロミス？

「ご注文いただいた品をお渡しする時は3分以内。お待たせしません。」

このブランドプロミスを実践するために、

「お客さまにすぐに商品をお渡しできるようにこうすればいいんじゃない？」

「3分以内なら、誰がお客さまの対応をしても分かりやすいシステム作りをしないと。」

などなど、

色々なアイデアや意見を出していただいております。

まだまだブランドプロミスの浸透という段階ではないのですが、

いいスタートを切れたのではと実感しております。

今後さらに意識を高く持ち、

お客さま、スタッフさんにブランドプロミスの浸透を図っていきたいと思います。

次はどんな方法でいこうかな～

にいやま ひさし 25才

人生初のブログに挑戦。

最近のマイブームは腹筋ローラー☆

筋肉痛で目が覚める日々...

あア~はらいたい。

それでもSummer bodyを作るため継続!!

そろそろ、本題に入ろうと思います...

プリンススポーツでもブランディングを通して高い目標と

目標を達成するためのルールをつくりました。

プライベートでも仕事でも何か目標をもち続けたいものですよね。

目標を達成するためには、何かしらの決め事が必要だと思います。

本日は、その中から店頭のポップのルールをご紹介します。

ご来店されたことがある方はご存知かと思いますが、

ポップはプリンスカラーのティファニーグリーンという色に統一しています。

現在は、変更の真っ最中なので、まだまだ統一感はないですが、

一日でも早くティファニーグリーン一色のお店にしたい!!

無駄な商品説明はなくして、必要な商品情報や価格、

とにかく伝えたいことだけを記入する。

目標は、わたしも頻繁に利用している有名な雑貨屋ヴィレッジ・バンガードさま。

店内にいただけで楽しいし、どの商品みても店員さんの伝えたいことが

一目でわかる。

時間さえあれば立ち寄りますね。

あんな楽しい野球ショップを作りたい!

ポップの改善は、その第一歩だと思うので、がんばるぞッ。

2012.04.13 Fri アワードを終えて

こんにちは。

プリンススポーツ深川です。

前回話させて頂きましたアワードですが、どのような内容だったかと言うと...

日頃お世話になっているメーカーの方に感謝の意味をこめての表彰、

永年勤続スタッフへの表彰、

それからクレドを徹底し、お店に貢献していただいたスタッフへの表彰、

最後には当日の写真も盛り込み、

プリンススポーツのこれまでを映像にして上映しました。

スタッフひとりひとりに店長から日頃努めていただいている感謝の言葉をそれぞれに伝え、

その後、改めて受賞者には盾を渡す流れでしたが、

表彰されたスタッフはびっくりした様子でした。

表彰の商品は温泉旅行など、受賞したスタッフもとても喜んでくれていました。

事前準備の段階では、クレドをテーマにしたクイズ大会など、

いろいろと考えはあったのですが、会場をお借りしていた時間の関係上

今回は出来ませんでした。

時間の面など考慮し、来年以降実現させていけるものもあるので、

来年は今年以上のアワードを開催できたらと考えています。

今回アワードを行ったことは

今後、スタッフのモチベーションアップにつながるとても大きなイベントとなりました。

スタッフの笑顔があふれ、有意義な時間を過ごしたことで、

スタッフが一丸となり働く意思というものが強まったと思います。

今回のアワードを表彰の雰囲気など簡単にまとめましたので、

こちらもご覧いただけたらと思います。

<http://www.youtube.com/watch?v=0ud3SnZkvSk&feature=g-upl&context=G222c0efAUAAAAAAAAAA>

2012.04.15 Sun 小さいスポーツ店の生き残り

プリンススポーツの菱田です。

2年前に新しい店舗にしました。建物自体は95坪ですが

店舗は42坪です。最近の全国店舗は90～120坪になって

います。



厳しい環境が続いています。プリンススポーツは起業して30年

になります。12年前に店の隣りにイオン（オーソリティ）ができることが

きまりました。その時、小さなスポーツ総合店では、生き残れないから

専門店にしてその店の特徴を出し、対決しないと生き残れないと

メーカー、問屋さまにアドバイスを受け、10年前に野球専門店に

しました。少ない売上でも各競技の売上があったのですから、

非常に勇気がいりました。

大手にない商品を扱い、差別化をしました。

コバンザメ商法で、イオンへ来られるお客さまでそこで満足されないお客さまに
通り道のプリンススポーツに寄っていただき、お客さまの気に入る商品を
買っていただきます。

イオンへは遠くから、来られるのでプリンススポーツとしては渡りに舟でした。

今でも目前に大手が来てもらったほうが商売はしやすいと思っています。

全国展開している、大手さんは小さな一店舗に合せた商売はできませんから

向こうの無い商品を展開していけば、生き残っていけると思います。

10年、それでうまくいっています。

最近、研修している（濱口隆則）＜戦わない経営＞まさにそこにあると思い、

あらためて考え直しているところです。

2012.04.18 Wed ブランドプロミスのステッカー化

皆さま、こんにちは。

プリンススポーツ 酒井です。

先日、ブランドプロミスを店内に貼りだしましたが、

「実際、一目見てもらうだけでは浸透しないよね。」

という意見が聞かれました。

では、

「ブランドプロミスの浸透を目指し、何かいいアイデアがないか？」

スタッフ間会議で話し合ったところ、

「**会計時にお客さまに印刷物渡そう！**」 という流れに。

ただ、ちょっと待てよ、

コンビニやファーストフード店などで、

会計時に印刷物を渡されたとき、どうしますか？

ほとんどの方が、

一度目に通したら（もしくは目も通さず）、

捨ててしまう可能性のが高いと思います。

実際、私も一目見ただけでごみ箱行きです（笑）

クーポン券などのお買い得情報ですら、

捨てられてしまう時代に、

ブランドプロミスを印刷したところで、

すぐに捨てられてしまうのでは、効果が期待できないし、もったいない！

それなら捨てられないようにするには、どうしたらいいのか？

と考えていたところ、

ふと目に飛び込んできたものが



そう、ステッカー（シール）です！

ステッカーであれば、

ただ単に紙の印刷物よりは、捨てられにくい。

さらにこれを

めちゃくちゃデザイン性の高いものにすれば、

お父さん方はPCに、お母さん方は冷蔵庫に貼ってくれるかも！

ってことで、

『ブランドプロミスのステッカー化』に向けて現在進行中！

デザインをどうするのか？ どこで印刷するのか？

まだまだ課題はありますが、

今後のステッカーの作成工程も書いていきたいと思います。

先週に引き続きポップについてお話していきますね。

プリンススポーツの統一カラーがティファニーグリーンになったので、

もちろん、ポップもティファニーグリーンの紙を使用してます。

そもそも、ティファニーグリーンを選んだ理由は、スポーツ用品店の

イメージカラーとしては、珍しい！！

あッ！ティファニーグリーンと言われてもぴんとこない方もいらっしゃるよね。

この色です！！



もう一つの理由としては、プリンススポーツに日本の野球だけではなく

メジャーリーグの要素を盛り込んでアメリカンな店にしたいんですよね。

ちなみに、アメリカ人が最も大好きな色がティファニーグリーン☆

ご存知でした??

シアトルマリナーズのユニフォームにも近い色が使われてますね。

ポップを軸に店内をアメリカンなティファニーグリーンへ。

新規でお店をオープンしようとお考えの方は、他店のイメージカラーと

かぶらないように気をつけましょう。

今から牛丼屋をオープンするときに

イメージカラーをオレンジにはしないですよ...

2012.04.20 Fri 名刺交換...したらそれで終わりですか？

こんにちは。深川です♪

すっかり春めいてほかほかですね☆

突然ですが、質問です。

社会人のみなさん、名刺交換はしますよね？

その交換した名刺ってどうしてますか？

そのまま名刺手帳などに挟んで、

改めて見直したときその人の印象などあまり思い出せないこと無いでしょうか？

せっかく新たな営業先さま、お客さまと出会えたとしても、

印象が薄かったらあまり意味を成さないですよ。

多くの人と一度の場で交換した時など特に印象は薄くなってしまいます。

だから...

どうやったら印象に残るかを考えたとき、

名刺に工夫を加えることもそうですが、

名刺交換後に何かをする。

ということもポイントになると思います。

それで、当店では名刺交換した方に対してハガキを書く。

というルールを決めました☆

名刺だけでは伝え切れないお店の売りなどを、

お店をアピールする大きなポイントだと。



現在の当店のポストカードです。

クレドにブランドビジョン、

それからスタッフの顔写真と、名刺交換させていただいたスタッフからの一言。

まだまだ改善中ですが、ある程度の形に仕上がりました。

これから、季節やイベント事でデザインをかえたりしていけたらと考えています。

2012.04.20 Fri 商圈を広げる

少子高齢化の時代です。野球専門店でも昨年と同じことをしていたら、間違いなく、お客さまの来店も減少傾向になります。

プリンススポーツでは地域貢献の一貫として大会を開催しています。

中学軟式野球（衣浦交流大会）を11年前に仲間と共に立ち上げました

地元の少年野球大会も同時期から大会を開催しています。

3年前にミズノ名古屋支社長の藤原さまにアドバイスをいただき、

もっともっと、大会をしたほうが、知名度もあがるし、みなさまに喜んで

いただけるといわれ、少年硬式野球大会、中學硬式野球大会を開催しました。

それに少年軟式野球大会も地域を広げて開催しています。



このような大会をとうして、地域貢献、社会貢献をすることによって、皆さまに認知されていくと思います。

大会を開催することにより、チームの監督さまといろいろなおはなしもできます。



今の時代、売上、利益を全面にだして商売をする時代ではないと思います。

まずは、社会貢献をして行くことが大事とおもいます。

地域を広げるのも、大会を開催することにより、知り合いチームを紹介していただき、

輪を広げていきます。

自然と商圏も広がっていきます。

2012.04.24 Tue ブランドプロミスの作成方法?

皆さん、こんにちは！

プリンススポーツ 酒井です。

★ブランド戦略★ ～ブランドプロミスの浸透を目指して～

先日お話ししていた、

”ブランドプロミスステッカー”作ることになりました！

とりあえず自分達で作ってみたのが、

↓↓ これ ↓↓



ん・・・

こんなんじゃ全然ダメだ。。

中途半端なものを作っても

PCなどに貼ってもらわなければ元も子もないので、

ここはコストをかけて、

プロのデザイナーの方をお願いしました。

現在、デザインの制作段階なので

ステッカーの話は、進展があり次第、報告しますね！

さて、今日はその代わりにプリンススポーツの

”ブランドプロミス作成方法”と”手順”をお伝えしたいと思います。

参考にしてくれたら、嬉しく思います！

うちがブランドプロミスを作ったきっかけは、

現在お世話になっております

スターブランド 村尾隆介さん の講演を受け、

ブランドプロミスの大切さと必要性を学んだからです。

講演の中で、

ほとんどすべての方が「接客で不快な思いをしたくない。」 と考える。

さらに不況時では、「買い物で失敗したくない」と思う傾向が強くなることも学びました。

てことは、

「お客さまに気持ちのよい接客をする」

「お客さまに安心して購入いただけるようにする」

ことができればお客さま満足して買い物していただける。

・・・つまり

「お客さまの不安を取り除く にはどうすればいいか？」

を考えて、ブランドプロミスを作ることが重要になってきます。

もしこれからブランドプロミスを作ろう

または見直そうとしている方がいれば、

あなたの会社でお客さまを不安にしている事は無いかを

一度考えてみてください。

そこからきっとヒントが見つかると思います！

ちなみに

うちではスタッフに下記2点の質問をしました。

? 「あなたが思う、気持ちのいい接客とは？」

? 「うちがお客さまにご迷惑をかけていることは？」

この続きは・・・

次回のブログでお話しますので、お楽しみに♪

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819
E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆



いつでも笑顔☆ にいやまです。

2週にわたりポップについてお話させていただいておりますが、

ポップって奥が深いですねえ〜〜。

たった1枚の紙切れですが、お客さまの心を動かしてしまう。

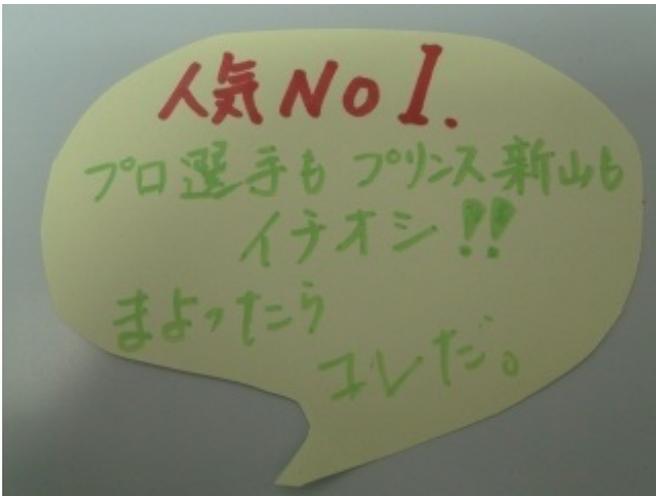
むしろ、ポップでお客さまの心をつかまなくてはいけない!!

今は、そういう気持ちで気合を入れてペンを走らせてます。

...って言ってもお客さまの率直なご意見やメーカーの方々の

おすすめポイントを楽しさを交えながら書く。それだけなんですけどね。

たとえばこのポップ。



これは、あるスパイクについているポップですが

どうですか？

誰でもかけるセンスのないポップですよね...

でも、こんなポップでもあるだけで

お客様の心には、なにかしら伝わると言うんです。

実際に試履きされるお客さまも増えましたし、

スパイク人気ランキングも上位になりました。

私はポップ書くのは、実際苦手なんですよ...

でもこの経験があったので、とにかく伝えることの大切さを知りました。

お客様の心に一押しできるポップ。

そういうポップを書けるようにしたいものですね。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.04.27 Fri 小さなところから自社アピール

こんばんは、金曜担当深川です☆

4月ももう終わりますが、GWの予定は皆さまお決まりですか？

私は、休みの日に野球します☆

仕事もプライベートも野球三昧です♪

さて先週に引き続き、サンクスレターに関してです。

当店と同じようにサンクスレターを書いている店舗さまが多数存在します。

どこの店舗さまも、その店舗独特でオリジナリティーのある手紙が送られてきます。

カイロプラクティックという医療治療をされている店舗さまのハガキは

本当にくつろいでいる雰囲気伝わってくるような、

のんびりしたイラストで、文字もゆる〜く波をうっているように書かれています。

うちのブログトップページなどデザインでお世話になっています、

株式会社デザインエイエムさまのポストカードはこのようなもの。



デザイン会社だけあって、シンプルでとてもオシャレな仕上がりですね♪

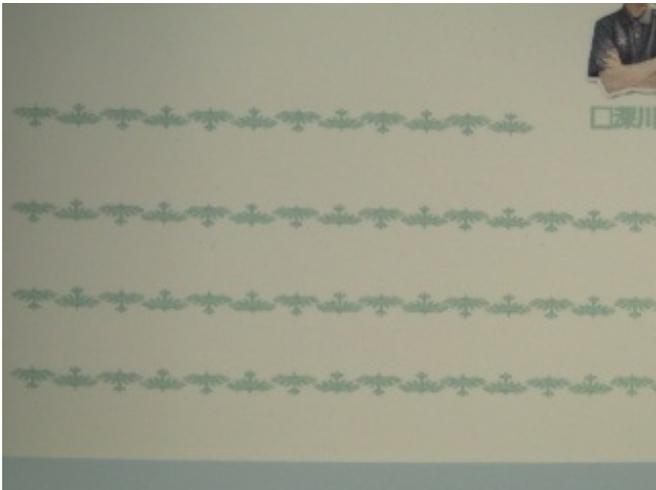
ボードに書かれた『Akarui Mirai(あかるいみらい)』

これから何が書き足されていくのか？なんて想像さえ膨らみます。

現在、うちのポストカードは先週載せたものですが、

クレドにブランドビジョン、そしてうちのロゴ。

ひとこと書く文字のラインをよくよく見てみると...



これ!うちのブランドマークをさりげなく使ってるんです☆

こんな感じで、さりげなくオリジナルさをアピール。

作る側もこんな風を楽しみながら作るのも必要ですよ。

みなさんも自分のお店を楽しみながらアピールしちゃいましょう☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL：0562-83-3635 FAX：0562-83-3819
E-mail：hishida@prince-sports.com

ホームページ：<http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店：<http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

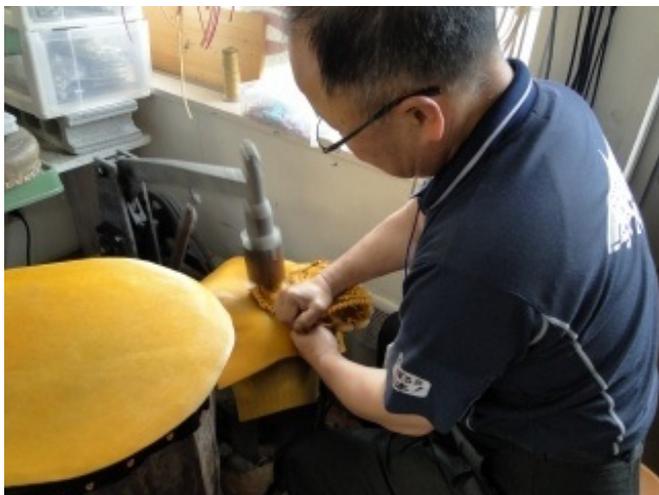
店長の菱田です。

私は30年前に脱サラをしました。。スポーツ店を開業しようと決めてから3ヶ月でオープンしました。この業界を何も知らなくて、店をオープンしました。



困ったことに、P皮を打つ事など、何もかもわからず、P皮を徹夜して、どうしたら、うてるか、朝までかかりました。偶然に釘が曲がり、気がついてできました。

その後スパイクのやぶれ、金具交換、グラブの破れ、革紐交換等の修理多くなりました。自己流でだれにも教えてもらうことなく、ほとんどのことができるようになりました。＜ジグ＞もいろいろ工夫をして作業がしやすくなりました。



メーカーさまに修理の依頼をしていると時間がかかりすぎます。お客さまは早く仕上げしてほしいとほとんどの方が要望されます。最近になり、メーカーさまの主催で修理、型付けの講習が多くあり参加させていただいています。

自己流に新たな発見があり、いまではどんな修理がきても

ほとんど店で修理ができています。

プリンススポーツは野球専門店としてお客さまに喜んでいただける店をめざし、目標にしています。



それであれば、グラブ、スパイクの修理ができて、当然であり、それが出来なければ、専門店としては失格であると思います。私も日々、早くうまく、できる工夫をして、お客さまにファンになっていただけるように努力しています。

わたしももっともっと修理を進化させたいと思いますこのブログを見ていっしょに勉強しようと思われる方は連絡をしてください。よろしく。

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports>

2012.05.02 Wed ブランドプロミスの作成方法？

皆さん、こんにちは！

プリンススポーツ 酒井です。

★ブランド戦略★ ～ブランドプロミスの浸透を目指して～

↓ 先週の続き ↓

2点の質問した結果、下記のような声をいただきました。

？「あなたが思う、気持ちのいい接客とは？」

【元気なあいさつ】 【さわやかな笑顔】 【親切な対応】 など

基本的なあいさつだけではなく、

そのあとの親切さや細やかなフォローが重要との声が多かった。

？「うちがお客さまにご迷惑をかけていることは？」

この質問の回答には、数多くの回答がありましたが、

【取り寄せ商品を取りにみえたときに、商品をお渡しのが遅い】 が

ほとんど全てのスタッフが課題としてあげた。

これらの意見を参考に作成したブランドプロミスがこちら↓



?商品のみならず、野球に関するどんな質問にもお答えします。

⇒ 【親切な対応】

?店内とお客さまの心に響く「ありがとうございました」を言います。

⇒ 【元気なあいさつ】

?ご注文いただいた品をお渡しする時は3分以内。お待たせしません。

⇒ 【取り寄せ商品を取りにみえたときに、商品をお渡しのが遅い】

?末永くお使いいただくために、愛あるお手入れ方法を伝えます。

⇒ 【親切な対応】

?いつでも笑顔。ご希望の商品がない場合は、全力でお探しします。

⇒【さわやかな笑顔】 【親切な対応】

【親切な対応】が一番大事という認識で、3項目に盛り込みました！

また文章を作る上でもいくつかポイントがあります！

【親切な対応】というイメージに合うように

仰々しく立派な文章ではなく、

お客様視点で、分かりやすい文章にしたこと！

また3分以内と時間（数値）を入れることで、

よりお客さまとのお約束を明確にしました。

3分は誰がどう捉えても3分（180秒）ですからね！

数値を入れることは

先日のブログでも紹介しましたが、

スタッフの意識も高くなるのでおすすめですよ！

ただ数値目標だからといって、

「今年の売り上げを●●にする。」とかは無しで！（笑）

あくまで”お客さま視線”ということのを忘れずに！！

普段から考えて仕事をしている方でしたら、

”お客さま視線”

”数値を入れる”

”お客さまの不安を取り除く”

上記3点を意識すれば3、4個くらいは、スムーズに浮かんでくるかと思います。

そこからあなたの会社のイメージにあった文章や言い回しにすれば

ブランドプロミスができるはずです！

ぜひこのブログをご覧の機会に、

ブランドプロミスを構築（再構築）してみてください。

先日お話ししたブランドプロミスステッカーの

デザインがだいぶできてきているので、次回のブログにはお披露目できると思います。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆



どーもおー。

いつでも笑顔。 にいやまです。

お店にご来店の際は、ぜひ声をかけてくださいね☆

さて。

2週にわたりポップについてお話をしてきました。

本日は、在庫切れをおこさない。

お客さまにご迷惑をおかけしないためのポップ作りについて

手短にぽんっぽんっぽんっとお話させていただきます。

ではさっそく。



例えば上の写真のような状態が多々あったのが

今までのプリンススポーツの現状でした...

商品がない！！

見苦しい！！

見栄え悪いのが1番気になる点ですかね。

もちろんこの商品をご希望のお客さまもいらっしゃったことでしょう。

お客さまにとって希望の商品がないということが、1番がっかりすることですよ...

そして、店舗側としてもいざ在庫をとって発注をかけようとしたときに

ん??

ここには、何の商品があったんだあ??

結果的にカクで品番をみて発注をかける。

非常に時間ももったいないですね...

このままではダメだ...

このままではダメだ...



ということで、当店でもこちらを導入☆

在庫切れをおこしてもどの商品があったのか

一目でわかります。

このポップがあるだけで、お客さまにも親切?な気がするんです。

もちろん店頭在庫が少なくなった時点で発注をかけるように

していますし、曜日を決めて週2回在庫取りをしているので

在庫切れは改善されてきました。

あっ！もちろんこのポップもティファニーグリーンですよ☆

一般的には基本的なポップかもしれないですけど

それができていなかったのが現実。

基本的なことからしっかりとこつこつと改善していく。

がんばれプリンス！！

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.05.04 Fri 現在お店で映しているのは

こんにちは、金曜担当深川です☆

昨日は全国的に天気が悪く、土砂災害など心配な地域もありますが、

今日、お店のある愛知県東浦は快晴で暖か、風が心地良い1日です。

こんな日は外でやっぱり野球がしたいですね♪

以前店長が少し話しておりましたが、

うちのお店では、お店の名前を大会名にした

『プリンス杯』

という少年軟式野球大会を開催しています。

今回は3回目を迎えるわけですが、

40を超える少年野球チームが大会に参加していただいております。

うちを普段から利用してくださっている方も、当然出場していたり。

約1ヶ月前に開会式を行ったのですが、

今は開会式の様子をまとめてお店のTVで流してるんです★



<http://www.youtube.com/watch?v=0G3C6ICBvMw&feature=g-upl>

写真のように映像を見て、

見たあとスタッフに、「こんな大会やってるんですね。」

など、スタッフとお客さまの接するきっかけになったり、

うちのことを新たに知ってもらう手段として使っています。

今は大会の詳細など随時更新されるホームページも作っていこうと考えております。

この映像きっかけに「第4回大会は参加させてください。」

など新たに参加チームが増えればいいな♪なんて思います。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店を合言葉に
今頑張っています。

先日、テレビでカンブリヤ宮殿で京都の赤字鉄道の会社を
社員と一緒に頑張ってみ事、黒字経営、お客さまが
わんさかとする有名な鉄道会社にした、
その社長さまが言っていたことでプリンススポーツが
目標にしている”いちばんスタッフを大切にする”を
言われていました。

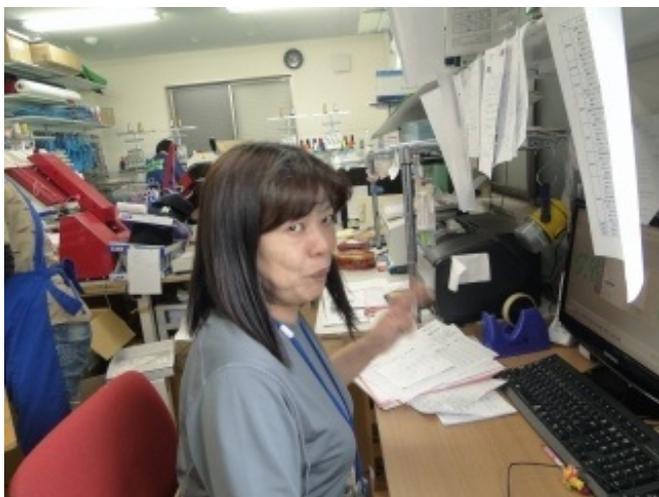
社長さまが先頭にたって汗を流し、考え、行動する
その結果、大入り袋まででる会社にしました。

プリンススポーツも目標が同じでいこうと
しています。スタッフがいきいきと働き、お客さまが
わんさかくる店になるよう、いま、みんなでブランディング
を考え、行動しています。

プリンススポーツはスポーツ業界から、見本になれるよう
していきたいです。今年から目標に向かって進んでいます。
スタッフがプリンスからしてもらって嬉しい事は何か。
これからスタートするのは両親の誕生日にプリンススポーツ
から、お祝いをさせていただくのが始まります。

3月7日に終わりましたが表彰を結婚式場をお借りして
させていただきました。

これからもプリンススポーツで働いていてよかったと思うような
催しをしていきます。



嬉しいことがありました。

今日、三重のお客さまが先週に続き、ご来店いただきました。

わざわざ、遠くから2週間連続でクラブをお買い上げ

いただきました。

私にとって非常に嬉しくてみんなで目指していることが少しできたおかげだと思いました。

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

2012.05.09 Wed ブランドプロミスステッカーデザイン完成！

皆さん、こんにちは！

プリンススポーツ 酒井です。

★ブランド戦略★ ～ブランドプロミスの浸透を目指して～

ブランドプロミスステッカーのデザインができました！

↓ これです ↓



ん～いい感じ♪

もちろんこれもプリンス統一カラーの

ティファニーグリーンをメインに♪

こうすることで、

ブランドプロミスの浸透と

プリンススポーツのカラーの浸透が同時に行える便利アイテムになりました！

内容もブランドプロミスだけでなく、

住所、電話番号、メールアドレスをもろろん記載しています。

”CONTACT US TODAY”

「ご用がございましたら連絡ください」という意味も込めて！

ちなみにメールアドレスは社長直通なので、

何かあったら、すぐにお叱りをうけます（笑）

さて、

デザインもできたところで、早速印刷を！

以前は自社で作ったんですが、

シール紙、プリント代など含めたら、

1枚25円～30円程度のコストがかかってしまいました・・・

ので今回は外注することにしました。

色々調べてみたところ、

おすすめなのが、このサイト！

アドプリント

URL : <http://adprint.jp/GoodsList/GoodsStickerList.aspx?Code=STNOAT>

一度価格表を見てください！めちゃ安いですよ！

うちは10000枚を印刷予定ですが、

規格外サイズにも関わらず10000枚で21800円でした！

つまり一枚単価 約2.2円！

今までの10分の1以下にコストを抑えることができました！

完成データを作らないといけないという点はありますが、

データを作れる方にはぜひお試しを！

3営業日で完成するなので、来週には完成品が届く予定！

完成品が届くのが楽しみです！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんにちは。

木曜日のブログと言えは??

そう！木曜日レギュラーのにいやまです。

最近、自分にとっての「理想の接客」について

めっちゃ考えてます。

プリンスの課題は、お客さま来店数を増やすこと。

すべてのカギは、

接客！！！！

そこで私の「接客」についての考え方について

お話させていただきます。

新山流。

接客の極意 その壺。

「子どもたちの心をつかめ！！」

プリンススポーツのお客さま層をみると

少年野球の子どもたちが高い割合をしめています。

小さい子どもにとって私たち大人が普通に

接したら、間違いなくこわいはずです。

なので、

視線は子どもに合わせて膝をつく。

わたしは、子どもたちより低くなるぐらいの

イメージで実践してます。

視線を合わせたら、優しい口調でとことん

会話をします。

「今日の試合でヒット打てた？」とか

何でもいいと思います。

それだけで心開いてくれます。

あとは、子どもたちに成長してほしいという

気持ちで、とことん野球の知識を教えます。

せっかく大学野球までやってきたので、伝えれることも

多少は多いと思うので。

もちろん、保護者の方に許可は得てからにしています。

時には、バット選びが野球教室になっちゃってます。(笑)

私の理想は、商品を買うためだけに来店するのではなく、

スイング教えてほしい。スローイング教えてほしい。

といった、野球教室ができる店にしたい。

実際に先日も「新山さんにスイング教えてもらって

実践したら、ヒットも打てたし、飛距離も伸びました。」

と、報告に来てくださったお客さまもいらっしゃいます。

本当に心の底から嬉しかった。

地域の子どもたちのためになる野球ショップを

目指してこどもたちの心をはっきり掴める男になる。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819
E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.05.11 Fri Welcome Prince Sports

こんばんは。金曜担当の深川です。

みなさまGWも明けましたが、五月病は大丈夫ですか？

もう5月ですが、新年度を迎えたということもあり

新たにうちに入ってきてくれるバイトさんが来ました。

「さん」って言うより「くん」

学生バイトくんです。

野球専門店ですので、小学・中学・高校と野球をしていた子など、

野球が大好きな子が来てくれます☆

そんな中で、初めてバイトをするという子も中には居ます。

初めてのことで何かと緊張するし、不安もありますよね...

自己紹介なんてめっちゃ緊張する！！

って子もたくさん居るでしょう。

知らない人に自分を伝えるのって大変。

事前に少しでも知ってもらえたら、気持ちが少し楽になると思う♪

だから...



ウェルカムポスター

こんなの作っちゃいました☆

初バイトの2週間とか前には張って、

事前にみんなに知ってもらおう。

そうしたかったんですが、今回は急遽ということだったので

簡単な仕上がりになってしまいました。

新たに迎えるスタッフ。

何か『+1』有ると無いとじゃその職場に対する想いも違うと思う☆

そんな『+1』の紹介でした♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切に野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.05.13 Sun チャレンジ

毎年、何か新しいことにチャレンジをしています。
プリンススポーツのできる範囲でしてきました。
28年前に個人ネームが自動で入る器械を導入した
のを皮切りにユニホームのマーク加工は全部、自店舗
でできます。



(ボーシ専用)

小さなマーク加工屋さんです。
今では各学校のマーク加工はほとんど全部、自店舗で
しています。
メーカー様にもお願いするようになってきていますが、
基本は自店舗ですることです。



(二頭立が2器械)

以前から、マーク加工はお客さまが欲しい時期が同じになり、納期が遅れることが多々ありました。その改善が大きな目的でした。

今年のチャレンジはスタッフに投資をしています。村尾さまに店の改善すること、スタッフの考え方をアドバイスしていただく。



(このパソコンで全部で一たを作る)

今まではモノに投資をしてきましたが、今年は少し違っています。商いの原点である、お客さまに喜んでいただける店づくりとスタッフがお客さまにファンになっていただけるような接客ができるように指導をお願いして努力をしています。少しずつ、形になりかけています。期待して見ていてください。

2012.05.16 Wed ブランドプロミスステッカー到着！

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんにちは！

プリンススポーツ 酒井です。

★ブランド戦略★ ～ブランドプロミスの浸透を目指して～

遂に・・・

ブランドプロミスステッカーの完成品が届きました↓



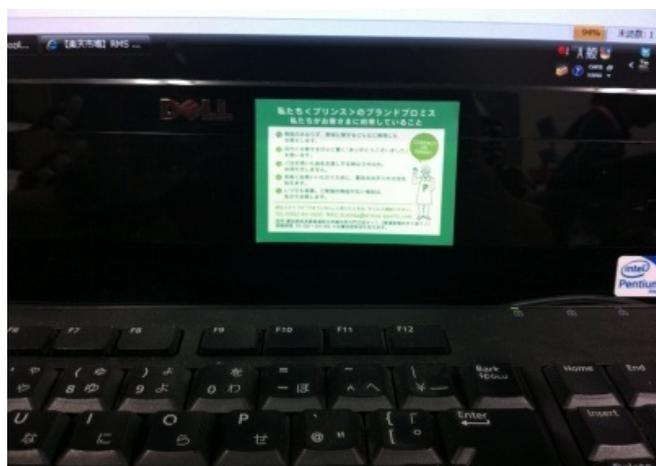
その数、1万枚！！（ダンボール1箱分）



もちろんこのようにシールタイプで、



パソコンにも貼れます！



とりあえずの目標は

1万枚を今年中にすべて配りきること！

それにしても

1万枚を実際見るとすごい量・・・

本当に配れきれぬのか少し不安ですが（笑）

色々アイデアを出しながら、配っていきたいです。

まず実店舗に来店されたお客さまに

1枚、1枚手渡しからスタート！地道にやっていきます。

もちろん配りきるのが本当の目的ではなく、

ステッカーを配る目的は

”ブランドプロミスの浸透” と ”カラーの定着化” です！

1万枚配りきるころには、

ティファニーグリーンの野球専門店といえど・・・

”プリンススポーツ”！と言われるまでにしたいです！

それにしても、

ステッカーの出来の良さには、正直驚きでした

そしてなんと言っても安い！

せっかくならステッカーを他の施策にも使えないかと思い、

第2作ステッカーとして、”お子さまに喜んでもらえるステッカー”の製作に

現在取り掛かっています。

ブランドプロミスって子どもには分かりにくいことですし、

うちは小・中・高校生のお客さまも多いので。

もう少し形になったら、また報告させていただきますね。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL：0562-83-3635 FAX：0562-83-3819
E-mail：hishida@prince-sports.com

ホームページ：<http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店：<http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんにちは。

プリンススポーツ新山です☆

本日は先週に引き続き

「こどもの心をつかめ！レベル2」を

お送りいたします。

先週お話したことも含め、あくまでも

私の自己流の接客なので参考になることは

少ないと思いますが、ご了承ください。

さっそくですが、

こどもたちを接客する時に感じることは、

2パターンのこどもたちがいること。

1、私たちのアドバイスをすぐ理解してくれて

納得して笑顔になってくれるこどもたち。

2、一度ほしくなったものは絶対に納得しない

こどもたち。（泣く子もいます）

2のこどもたちを説得するのは、非常に大変ですよね...

例えば、先日少年軟式バットでこのパターンがありました。

体の大きさ的には、明らかに75cmぐらいのバットをオススメ

したい子どもさんでしたが、80cmがほしいというのです。

体はまだ小さいのですが、6年生だから80cmを買いたい。

やはり6年生のプライドでしょうか。

しかし、5cmの差はかなり大きいのでどうしても説得したい。

バットはなるべく軽くて、長さは体にあっているもの。

スイングスピードをあげて速い打球を打つのが理想

だと個人的には考えてます。

説得するために、バットを数本用意します。

1、体型にベストなバット

2、3 明らかに長くて重いバット

この3本のバットを長さ、重さを教えずに振ってもらう。

そうすると、

明らかにスイングが走るバットが1本。

ヘッドもビュンビュン走る。

お父さんもお母さんも納得。

さらに言葉でフォローをいれて一安心。

本人も納得して笑顔に。

しかし、それでも納得いかない子どもさんがいるんです...

こまった。

そんなときは、最終兵器を投入!!!!

スピードガンで測定。

実際に記録を目で確認させて納得。

今までこの方法で失敗したことはないので、

自信を持ってオススメします。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.05.18 Fri ウェルカムポスターの質問事項

こんにちは、金曜担当の深川です☆

先週お伝えしました新入バイトくんですが、

入ってきて早くも1ヶ月が経ちます。



今日も頑張って働いていただいています☆

以前紹介したウェルカムポスター。

しっかり作るとなれば、本人に関する項目は10にも20にもなります。

名前、出身地、好きな食べ物、好きなアーティスト...

などなど挙げたらきりがありませんが、

絶対に外したく無い質問項目が...

【仕事をするにあたっての不安事、心配事】

以前に仕事をしていた人も

環境が変われば不安も出てきますからね。

それを在籍のスタッフが把握しておくことで、

いざというときはサポートできます。

新たに入ってくるスタッフへの『+1』であり、

在籍するスタッフの『+1』でもありますよね♪

そんな『+1』は他にもきつといろいろあるはず！！

今の仕事がより楽しく、働きやすい環境を作れるよう、

日々『+1』探ししております☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL：0562-83-3635 FAX：0562-83-3819
E-mail：hishida@prince-sports.com

ホームページ：<http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店：<http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

ポップを変えています。

プリンススポーツの色はティファニーグリーンにしました。

店の中をティファニーグリンのイメージカラーにしています。



いままでは何も意識していなくてポップも書いて
いましたが、今は少しずつ変えています。

使うマジックも仕様する色を決めて使っています。

プリンススポーツなら、ティファニーグリーンと
言われるように店全部から、感じるようにします。

大きな会社も自社の色を決めています。



ポップも書き方を統一しています。

ポップの目的は店員の代わりに商品の説明をするわけですから非常に重要です。

- 1 使った時の使用感
- 2 イラストがある
- 3 どのレベルにあうのか
- 4 どの年齢に会うのか

5 商品説明がある

上記のことが入っていれば、OK



JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

★ブランド戦略★

ステッカー企画 第2弾！

”お子さまに喜んでもらえるステッカー”を！

今回は子どもたちが対象なので

バッグや自転車、クリアファイルに貼ってもらえる事を目標に製作開始！

第一の課題は、どういうものなら、貼ってもらえるのか？

小・中・高校の自分を想いかえしたときに、

筆箱や自転車に好きなキャラクターのシールを貼っていた記憶があります。

でもそれじゃデザインが気に入ってもらえなければ貼ってもらえないし。。

それにそんな万人受けするようなステッカーが作れるのだったら

販売した方がいいですね（笑）

手首や足首などに巻いていて、

紐が自然に切れたら願いごとが叶う、という縁起担ぎアイテムです。

実際切れた人は見たことがありませんが・・

僕の周りのサッカー部は、みんなこの”ミサンガ”をつけてました！

こんな感じで広がっていけば面白いかなと。

それにお守りなどご利益のあるものを捨てるのって・・・

何か嫌な気持ちになりませんか？

そんな人の心理を利用(?)して、

ステッカーにご利益を持たせれば大事にされるだろうと。

それではどんなご利益があればいいのか？

野球少年たちのご利益・・

試合での活躍などが思いつきますが、

まずはレギュラーになって試合にでること！

ってことで貼っていれば

”レギュラーになれるステッカー”を作ることにしました！

イメージはこんな感じで♪



それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンススポーツの新山です。

本日午前中から東京の青山で村尾隆介さんの

セミナーを受けてきました。

村尾先生のセミナーは、独特の雰囲気があって

ロックな感じで、長時間のセミナーでも飽きないし

眠くならないし、とにかく聞きたいと思う有意義な時間です。

そのセミナーの中で学んだこと。

お客さまに

- ・こんなときに当店はつかわれている。
- ・こんなときに当店をつかってください。
- ・こんなときは当店に連絡をしてください。

と自信をもって言えることは何か考えてください。

という村尾先生の質問がありました。

この質問の答えは、店にとっての一番の強み

になるんじゃないかと感じた。

んんー。

プリンススポーツが自信を持ってお客さまに

提供していること。

- ・どこよりも早くクオリティーの高い修理。
- ・野球専門店としての野球知識。（野球に関するどんな

質問にもお答えします）

- ・プリンス杯という大会やってます。

こんな感じですかね。

みなさんもぜひ、考えてみてください。

自分はもちろんですか、職場のことを

客観的に見つめなおすことができます。

プリンスでいえば先ほどの自信をもっていることを

軸にしてもっと幅を広げていけばいいと

思うんです。

例えば店舗だけでなく外商先でも

修理関係のアピールをしたり

修理のイベントを行う。



こんな破れまくったキャッチャーミットが...



こんなにきれいに元通り!!になるんです。

お客さまに修理方法を知っていただくために

修理方法のマニュアルを作って配れば、

お客さまも安心してくださると思うし、

修理に着目していろんな繋がりを作っていきたい。

修理に関しては、今お話したように実践して

絶対に修理依頼件数を倍増させるぐらいの

気持ちで明日から働こうと思ってます。

このような感じで、村尾先生のセミナーは

いろんなことを考えさせてくれるし、

働く意欲がわいて来ます!!

村尾先生ありがとお————☆☆

みなさんを機会があったら是非参加していただきたい。

ほんと楽しいですよ。

ありがとうございました。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.05.25 Fri 新入バイトくんの成長

こんにちは、金曜担当の深川です☆

先週、先々週と話題にさせていただいている、

ウェルカムポスターで出迎えた新入バイトくん。

うちで働いて1ヶ月が経ちます。

人見知りということで最初は声も小さく、

大人しいというか消極的な面があった子でしたが、入って1ヶ月。

大きく変化しました☆



当店では毎朝の朝礼時、最後にクレドをスタッフみんなで読むのが恒例です。

最初に代表して1人が読み、それに続いてスタッフ全員が読むかたちなのですが、

ある日、そのバイトくんが代表して最初に読み上げることがありました。

そのバイトくんの声の大きさにスタッフみんなが少し驚くくらい

大きな声でクレドを読んでくれたんです☆

それ以外にもお客さまに対する接客でも変化は見られました。

以前はお客様から「すみません...」と言われた後に対応していましたが、

今では自らすすんで「何かお探しですか?」、「何かお悩みですか?」

など、接客面でも積極的に動くようになってくれました。

とっても大きな成長です♪

今は修理場のボス新山さんに手ほどきしてもらい、修理も勉強中です。

これからのより一層成長が楽しみなバイトくんのお話でした。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

プリンススポーツのスタッフは全部で17名になります。

全員が揃うことはありません。

交代でしたり、その他で

日々、10名程になります。

連絡をしっかりとしないとお客さまに迷惑をかける

ことになります。

朝礼でクレドを確認して、その後、店舗とNETに分かれて

連絡の確認をしています。

お客さまとの連絡は昼間と夜の二回にしています。

プリンススポーツでは取り寄せの時に三枚複写に（どこでも

している)注文を書き、1枚をお客さまにお渡しして

取りに来られる時にその用紙を持って来ていただいています。

オーダーグラブのときは注文を受け、メーカーさまに発注し、届く

予定を連絡をして、さらに2週間前に確認をしてお客さまに連絡を

させていただきます。グラブが届いたらそこで連絡をします。

いままでに連絡ミスでお客さまに不快な思いになった方が

いました。改善をして今ではなくなっています。



店の中にお客さまが自由に使える修理場を作りました。

皮ひもの治す等をご自分でできるようになってほしい

の思いからです。ここ数年自分で治す学生がほんとうに

少なくなりました。

わからないところはスタッフが教えていこうと思っています。

います。



JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

★ブランド戦略★ ステッカー企画 第2弾！

シールを貼って毎日眺めればレギュラーになれる

ご利益ステッカーの名前を

「レギュラーの神さま」ステッカーに決定！

イメージも普通の大仏では面白みが無いので、

ちょっと一工夫。

野球に関連づけるために、まずユニフォームを着てもらいました。

そしてバットを持たせて、グローブをはめて

ボールもさりげなく頭に盛り込み、

こんな感じに↓



・・・渋い（笑）

ただここで1つ問題が。

大仏で作ってしまうと宗教の関係で、

仏教以外の宗教の方々には良くないのではないかと。。

そこでどの宗派でも対応できるように、「恵比寿顔」に変更！



ちょっとかわいい感じになりましたが、スタッフ内の評判はいい感じ♪

もちろんここでも

ユニフォームと背景を”ティファニーグリーン”にして

プリンスカラーの浸透を図っております。

今回もステッカーの印刷は、「アドプリント」さんを利用。

URL : <http://adprint.jp/GoodsList/GoodsStickerList.aspx?Code=STNOAT>

せっかくなので、円形タイプにしました。

枚数も前回同様10000枚！

これで23900円でした！（1枚単価 約2.4円♪）

やっぱり安い！

来週には完成品が到着予定なので、またご紹介しますね。

それではまた来週～

2012.05.31 Thu 接客☆幸せの瞬間。

こんばんは。プリンススポーツ 新山です。

先日、接客をされていてとっても嬉しいことがありました。

小学4年生の野球をはじめたばかりの

男の子と弟さんとお母さんと3人でバットを購入しにきていただきました。

お母さんから「どんなバットを購入すればいいのか教えてください」と、

お願いされたので数本のバットをもって外へ。

まだまだ、初心者なのでスイングの形ができていませんでした。

正しいスイングの基本を覚えなきゃバット選びは難しい。

この子を成長させてあげたい。

めっちゃ燃えてきた!!

お母さんにも了承を得て指導を開始。

歩幅、顔の向き、トップの作りかた、バットの構える位置など

わかりやすい基本からゆっくり教えて、反復練習。

とても素直で覚えも早いし、どんどん成長。

気付けば1時間経過していた。

つっこみがちでバランスの悪かったスイングも軸がしっかりし、

駒のようにしっかり腰が回転してヘッドがビュンと走る。

お母さんも感動していた。

「さっきまでと全然違いますね。すごい！！」と。

家での練習法も説明し、スイングのチェックポイントも

お母さんに一つ一つ写メをとってもらいました。

バットも理想的な1本が見つかった。

4年生の男の子が近くにきて「長い時間おしえてくれてありがとうございます。」と

大きな声で、最高の笑顔であいさつしてくれた。

接客の醍醐味はこれだ!!

野球をやっていてよかった。

この仕事をしてよかった。

幸せな瞬間だ。

ありがとう。

そして、弟くん 待たせてゴメン。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

2012.06.01 Fri グローブ＝お嫁さん!?

こんにちは、金曜担当の深川です★

以前話していた名刺交換の際、お送りしているハガキですが、

いろんなところに応用しよう♪とのことで...

うちでグローブを購入していただいたお客さまに対してお送りすることになりました。

その意図として、

【買っていただいたグローブ(道具)をいつまでも大切に使用していただきたい】

先日村尾さまとお話する機会をいただいた時、

こんな話を聞かせていただいたのがきっかけでした。

僕の行き着けの靴屋さんでは、

靴を販売する際、『一足・一足、嫁に出す気持ちで販売している。』

という靴屋さんのお話でした。

うちにも同じことが言えるではないか！！

高いものだと4万円近くにもなるグローブ。

買っていただいてそれでおしまい。なんて対応をお客さまにたくない...

うちで買っていただいたものだけでなく、野球用品全般に言えることです。

世界で活躍するイチロー選手は練習後に、残って自分の用具をメンテナンスする。

これはとても有名なことですね☆

一流の選手は、自分の道具をしっかり大切にします。



店長も写真をUPしてましたが、店内スペースにメンテナンスコーナーを設け

お客さま自身が自分の道具をメンテナンスするスペースを造りました。

(メンテナンスコーナーが出来る経緯は今後、他のスタッフによって詳しく紹介されるでしょう)

買っていただいたお客さまにこんなスペースがありますよ♪

という、お知らせを含めハガキをお送りしています。

お嫁としてお送り出す側もそうですが、

迎え入れるお客さまにも、大切に使うという気構えを持ってほしいのです

今後このスペースを活用してくれるお客さまが増えたら、

メンテナンスコーナーを作った本来の意味に近づけるだろうと思います:-)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.06.03 Sun 店長（社長）の仕事

店長の菱田です。

スポーツ店の多くは社員さんも含めて10人までが多いとおもいます。プリンススポーツもその部類です。

以前にも書きましたが、私は店長なんです。

しかし、スポーツ店を経営していくうえで人数が少しずつ多くなってくると社長（店長）がすべてをしきるには限度があります。

スタッフに任せつつもりが自分の思いと違うところになり、お客さまに迷惑をお掛けすることになったり、店内で不協和音が鳴りスタッフ同士が思うように働けなくなる。

私も今まで自分の居場所は店の中の修理工房が合っているとおもっていました。

しかし、自分と奥さんと2人なら、合うんの呼吸で段取りもスムーズに進みますがスタッフが少し多くなってくるとそれもできなくなります。

この時期のトップに課された仕事はスタッフに仕事を段取り良く、していただき、お客さまに満足してもらい、さらにファンになっていただく、仕事になる。

私もこれから、職人の仕事からスタッフの長としての仕事にシフトをしていこうと思います。

プリンススポーツは村尾さまを講師にお迎えして、様々提案をいただき着々と進んでいます。仕事と併用でスタッフも大変ですがこれからの考えたときやるしかないと思います。

2012.06.06 Wed レギュラーの神さま降臨

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんにちは！

プリンススポーツ 酒井です。

★ブランド戦略★ ステッカー企画 第2弾！

”レギュラーの神さま”ステッカーが到着しました！



その数、10000枚！



バッグに貼ってもらえるように！



プリンスでもらった

「レギュラーの神さま」ステッカーを眺めてたら、本当にレギュラーになれたよ。」

そんな声が広まっていけば、嬉しいです。

ただし今回のステッカーを配る目的は

ティファニーグリーンの”カラーの定着化” だけでなく、

話題作りがメインです！

なぜ話題作りをしているのか？

現在は、インターネット普及により、

ツイッター（Twitter）やフェイスブックなどのソーシャル・ネットワークも利用し、

誰もが気軽に情報発信できる社会です。

そんな情報社会だからこそ、何か面白い話題や情報を提供し、

お客さまから”口コミ”によって

プリンススポーツの情報を発信して頂こうという考えがあります。

有名人のツイッターでの”つぶやき”で、

人気店になった事例はよく耳にしますし。

”口コミ”の力って本当にすごいですよ！

ただし、

「お客さまへ”口コミ”で広めてください」とは一切しません。

それでもお客さまから、

「友達に紹介したい」と思っただけのようにすることが大事だと思います。

ステッカーを配ってるだけでは、

まだまだ”口コミ”してもらえないまでのレベルには達してないと思いますが、

これをさらにステップアップし、

「プリンススポーツに”レギュラーの神さま”てのがあるらしいから、

見に行ってみようよ。」となってくれたら嬉しいですね。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンススポーツ にいやまです。

本日のお題は、

「新山流の接客。名前を覚える編」

どんな業界でも、お客さまに

自分の名前を覚えていただく。

自分の名前を売るといのが基本になってきます。

しかし、その前に私たちスタッフがお客さまのお名前を一人でも

多く覚えなければなりません。

お客さまの立場になって、来店したときに

「新山さん。こんにちは。」

「新山さん。いつもありがとうございます。」と、

普段のあいさつの前に名前をつけてもらえるだけで

ものすごく親近感がわくというか、

また行きたくなっちゃうんですよねえ～。

私だけでしょうか?笑

自分は、単純王なので。

でも、気持ちいいので自己満足でいんです!!

つまり、私がお話したいのは。

いかに多くの方の名前を覚えるか。

いかにお客さまをいい気分にすることができるか。

私は、車が大好きで、

日本車ならほぼ車種がわかります。

この得意分野をいかして、お客さまと

乗っている車をセットで覚えちゃってます。

覚えることは、倍になるのですが不思議なことに

この方が効率がいいんです。

さすがに、ナンバーまでは覚えませんが、

あの車であの社外ホイールは〇〇さんとか、

このマフラーの音は、〇〇さんとか、

駐車場に車が入った瞬間にわかる場合も多いんです。

この方法での最大のメリットは、

駐車場の段階でお客さまがわかるので、

注文品を取りにみえた場合なら、前もって

裏の倉庫から商品を準備しておくことができ、

お客さまが店内に入った時には、レジに商品が

おいてある状態を作れます。

プリンススポーツのブランドプロミスのひとつの

「ご注文頂いた商品をお渡しするときは、3分以内。

お待たせしません。」の最善策にもなってきます。

なかなか特殊な方法では、ありますが.....

ブログをご覧になっている方の中で、変わった方法や

オススメする覚え方などありましたら、ぜひとも

教えて頂きたいです。

おっ！黒のアリスト。あのホイールと運転の

荒さは、久米君！！

接客いってきます。

最後まで読んでいただきありがとうございました。

★☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

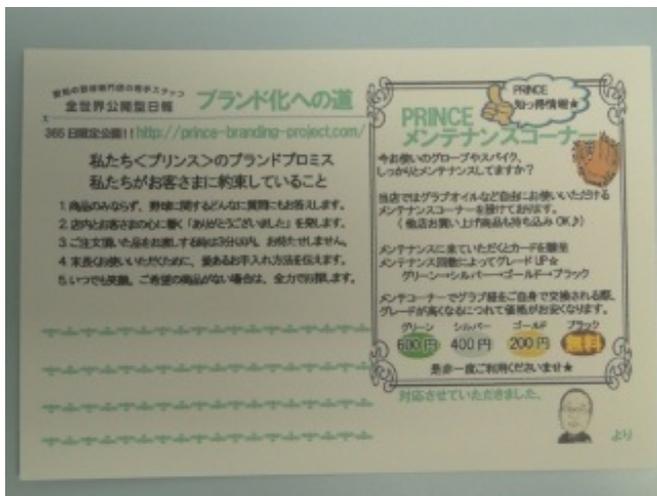
楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんにちは、金曜担当の深川です☆

先週お話ししましたメンテナンスコーナー開設のお知らせハガキ、

こんな感じになりました♪



先ず、メンテナンスコーナーが出来た経緯に関して軽くお話ししましょう。

うちの店長が「今の子どもたちは、自分の道具を自分で直せない。」

以前はグローブの紐が切れたら、紐を買いに来て自分で直していた。

けれど今は自分で直そうとしない。

お店に持って行き、スタッフに渡せしてお金を払えば直る。という考えが定着してしまった。

お店側としても手間賃としてお金をいただける。

だから、自分で直さないんですか？など声かけすることは無くなった。

けれどうちの店長は昔から【自分の物は自分で直す】という考えがあり、

【自分の道具は自分で直せるようになってほしい】

という思いがメンテナンスコーナーを作った一番の理由です。

それでも実際コーナーを作ったからみんながみんな自分では直さない。

少しでも多くの人が、「自分で直してみよう!!」と思ってもらえるようなものにしたい。

スタッフ間でどのようにしたらそのように思うお客さまが増えるか話し合いました。

『たくさんメンテナンスに来てくださったお客さまにはメンテナンスに関する物を割引販売する。』

『来ていただいた回数によってランクアップする。ランクによって割引額も変える☆』

『けど来店した回数だけで安くなるなら毎日来て、安く買う人も出てくるでしょ?』

『ん〜...』

そんな感じで話し合いました...

『試験に合格したらランクアップできる。その試験も月に1度とか決めて。』

という案に行き着きました。

国語、算数、理科、社会。こういった勉強は苦手でしたが、

野球の勉強ってなんか楽しそう♪

企画する側が楽しくなってきました☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.06.10 Sun 店舗の条件

店長の菱田です。
店舗の立地の条件は駐車場が
確保できるかに大きなウエイトが
かかっています。



(レギュラーの神様です。学生が手を合わせて行く時もあります)
プリンススポーツも10台強の
駐車場があります。普段はこれで
十分まかなえています。
しかし、お客さまの来店が重なる
時は一杯になっています。
この田舎で交通の便が悪く、
公共交通機関が利用できないので
必然的に車で来られる。
その時に駐車場がないと、あっても
少ないとお客さまにとって
行きたくない店になってしまいます。
大手量販店は大きな駐車場を必ず
もっています。
駐車場の確保はお店にとって
売上の命運を握っていると言っても

過言ではないでしょう。

プリンススポーツも前の店舗は
4台とめたら、一杯の駐車場でした。
店を変わり、駐車場も大きくしたが
なお、足りないです。

繁盛店を見学させていただくと
プリンスの倍はあります。
隣の畑を駐車場にお借りしようと
計画をしています。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

★ブランド戦略★ ステッカー企画 第2弾！

先週のブログで、

「プリンススポーツに”レギュラーの神さま”てのがあるらしいから

見に行ってみようよ。」 となってくれると嬉しいとお話しましたが・・・

それじゃ実際に作ろう！ってことで、

知り合いのプロの方に作ってもらいました！



・・・めちゃリアル！！

想像以上の出来のよさに驚きです。

さらに神さまを祀る神棚も作成！



神棚は、ショッピングセンターで販売しているものを

ティファニーグリーン色に染めただけ。

それでもそれらしい形になったと思います。

これで”レギュラーの神さま”の準備は完了！

あとは10000枚をいかに配っていくか。。

そしてどのように話題をもたせていくか。

まず実店舗では、

神棚でステッカーを置き、接客時に

「レギュラーの神さまにお祈りしていったらレギュラーになれるよ。」と一声掛けて

持っていったらもらうようにしています。

プリンス、面白いことやってんな～と思ってくれたらOK。

後日、口コミで友達に紹介してくれる可能性を信じて、

あえて大々的な宣伝はしません。

またインターネット通販で購入いただいたお客さまにもお配りします。



ステッカーと一緒に簡単な説明も入れて・・・

こちらインターネットページ上での告知はなし。

あくまで、口コミでの話題作りを目指します！

どんな感想がいただけるか不安でもあり、楽しみでもあります。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんにちは。

プリンススポーツ 新山です。

お客さまに感謝をこめてできる限りのことをしよう！

ということで、まず最初に始めたのが、

クラブを購入されたお客さまに、即日お手紙を送るということ。

手紙を書くのは、接客を担当したスタッフです。

接客を通して、クラブ購入の理由やどこで野球をされているのかなど

いろんな情報を得ることができるし、お客さまとの距離がグッと近づきます。

スタッフひとりひとりの接客の意識も高くなるし、先週お話ししたお客さまの

お名前を覚えるということにもつながります。

その際に、得た情報は忘れないようにクラブ記録ノートに記入。

こんな感じで。



そして、閉店後に必ず手紙を書いてから帰ります。

専用のはがきを用意してあり、必ずお客さまへの

応援メッセージも忘れずに。

もちろん手書きです。



はがきを送り始めて1週間ほどだったでしょうか。

「はがき嬉しかったです。」と、リピートでご来店いただきました。

翌朝の朝礼で報告し、スタッフ一同大喜びでした☆

この感覚を求めている。

お客さまとの一体感。

もっと、がんばろう。

お客さまとのつながりをとにかく大切にしたい。

現状では、クラブ購入の方のみですが、

もっと、幅を広げてお客さまに感謝の気持ちを伝えたい。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.06.15 Fri グリーンカード完成

金曜担当の深川です☆

ハガキの効果は好評!!

新山さんのブログにも書いてありますが、

お客さまに「嬉しかった☆」と言ってもらえると、こっちも嬉しいんですね。

私は直接接客する機会は少ないですが、

ハガキ作製という影から

このハガキを受け取っていただいた方を応援する気持ちをこめてるんですよ！

そんなこんなで先週お話ししましたメンテナンスコーナー。

ランクによって違うカードをお渡しし、試験があり...

というかたちになりましたので、とりあえずカード作成☆

入門クラスのグリーンカードがこれです。



裏はこんな感じ



で、実は表の横顔の騎士(?)

顔が実はうちの店長なんです☆

こんなところでもまたチョコてみました♪

お客さまで気づく人どれだけ居るのかな？

気づいたときどんな反応するのかな？

なんて考えると一人で笑えてきます ^^

たくさんの方がおのカードからさらに上のシルバー、ゴールドにランクアップし、

来店してくださる回数が増えたら嬉しいです♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

～がんばる野球人のお手伝い～店長の菱田です
プリンススポーツも売上を上げるため、日々努力を
しています。

七夕 ねがいを込めて



どこのお店でもしていると思いますが、それが
方向が、仕方が、正しいかで大きく成果として
違ってくると思います。

大手量販店は各メーカーを利用しなおかつ
物量、資金を投入してさらに売上を伸ばし、
個人店をつぶしにかかってきています。

私たちは大手量販店とどのように住み分けを
していくかを真剣に考える時期に来ていると
思います。

その店しかできないことをそれぞれのお店が
提案をするしかないです。

プリンススポーツも今年からブランディングで
お客さまにお約束したり、提案をしたり
様々なことをしています。

地域でキラリとひかるお店にして
大手量販店に対抗できる店舗を
構築していきましょう。

プリンススポーツは前にもかきましたが



日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店
をスローガンにしています。

この想いはスタッフを大事にするは、お客さまは
もっと大事にさせていただくという思いが
はっています。

お店全員で方向を違えず、力をあわせれば
必ず目的を達成できると確信しています。

2015年までの目標： “日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

★ブランド戦略★ ステッカー企画 第2弾！

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

今回のステッカーは、話題作りとお伝えしましたが、

なぜ”口コミ”での話題作りが必要なのかをお伝えしますね。

2年程前こんなことがありました。

つるの剛土さんが「メレンゲの気持ち」というTV番組で

「パワーバランス」が紹介されました。

↓パワーバランスのご存知でない方はこちら↓



クリア

その日は僕も休日を取っており、

ちょうど数日前にメーカーさんから「パワーバランス」を販売を

打診されたところだったってこともあり、その番組をみてました。

TVで紹介後、

「これは売れるぞ！」と思い、次の日にすぐにメーカーに発注！

しかしすでにメーカーにも在庫がほとんど無く、

数十本の入荷がやっと。。

その数十本もNETのページにアップした3日後には完売！

さらには「次回の入荷予定はいつですか？」

とのお問い合わせが殺到。

後日、某ショッピングサイトのランキングを確認すると、

パワーバランスが上位を独占するほどの人気ぶり！

TVの影響力の大きさを実感した1週間でした。

実店舗にも

「TVで見たんだけど、バランスが良くなるブレスある？」

との来店されるお客さまも多くみられました。

またそのお客さまから、

「プリンスに”パワーバランス”売ってたよ。」とご紹介して頂きました。

さらにそれが口コミで広まり、

数ヶ月にわたり、売れ行きは好調でした！

TVほど即効性は無いにしても、

中長期的に見れば”口コミ”で広がっていく、

これこそが理想！

こちらからの一方的に情報配信することでは無く、

お客さまから情報を配信してもらう。

できるだけこういう形にしていければよい！

TVや雑誌などのメディアに紹介してもらおうと思ったら、

何十万、何百万のコストがかかりますが、”口コミ”はコスト0！！

またお店からのおすすめされた情報と、

知人から紹介されたおすすめ情報、

あなたならどちらが信頼度が高いですか？？

同じ情報でも、

知人からの知った情報の信頼度が高いと思います。

そんな信頼度の高い情報をコストをかけないで、

お客さま配信してもらうためにも、

話題作りや面白い試みをしていく事は大切です。

今回”レギュラーの神さま”という形で、

話題づくりをしているのもそのためです。

多くの方に

プリンススポーツって面白いお店があるんだけど・・・ と

口コミで紹介していただくこと、お店を知ってもらうことを目指しています。

最終的にこの企画がメディアに取り上げられるように！ って意気込みで。

(それぐらいの気持ちじゃないと、話題作りなんてのは無理かなと。)

まだまだメディアに取り上げられるまでの

話題性、クオリティーにはなっていませんが、

今後年月を重ねて、ステップアップをしていきたいと思います。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんにちは。

プリンススポーツ 新山です。

6月だというのに台風くるし、雨、雨、雨。

最近、休日に晴れたことないんですよ...

さて、7月といえば七夕。

月ごとにとことんイベントを行っていこうと思います。

七夕ということで、日曜日に笹を用意し、

飾りもすべて手作りし、スタッフの願い事を記入。

ご来店頂いたお客さまにも、願い事を書いて

飾って頂き、プリンス神社で祈願していくという流れをつくっています。



店内入り口にでっかい笹を用意。

かなり目立ってます。



プリンス神社にも、笹を飾ってみました。

年齢的には、やはり小学生が圧倒的に参加してくれますね。

ある小学生の男の子は、

「ホームランを打ちたい！」と、願い事を書いてくれました。

「帰り際に、これで絶対ホームラン打てるね。」と

お母さんと話している姿は、とてもかわいくてイベント

やってよかったな。と思いました。

純粋な子どもたちだからこそ、思ったままの反応が返ってくる。

いろんなイベントに対する子どもたちの反応を見極めて

今後も子どもたちを楽しませる店作りをしていきたい。

私の願い。

「運命の人と出逢いますように☆」

また来週。

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.06.22 Fri お客様の先をいく。

金曜担当の深川です。

先週話したグリーンカード、

お渡しする際にメンテナンスコーナーの存在を知り、今度来るね☆

と言って早速メンテナンスをしに足を運んでいただいたり、

そんな姿を見るとスタッフとして嬉しいですね♪

スタッフとしては、お客様の先へ先へ行かなくてははいけません。

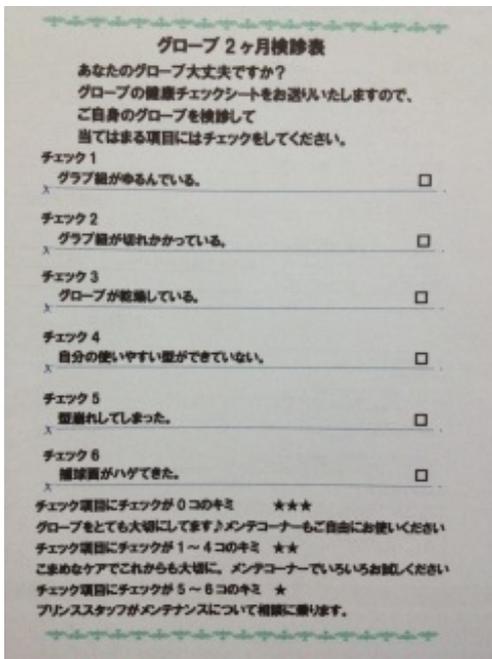
グリーンの次、シルバーカードの作成も進行中☆

それと平行してハガキも作成中です。

年に4回はお客様にコンタクトを取る。という2回目

購入後にお送りするハガキの作成です。

とりあえず今の形はこんな感じです。



買ったばかりのグローブは痛みなどはっきりとはわからないかも知れませんが、

グローブが長く使えるか、すぐにダメになってしまうかはこの時期が肝心！！

グローブを購入して頂いたお客さまへのハガキです。

メンテナンスコーナーも出来て間もないので改めての告知という意味も含め♪

グローブをいつ買っていたか、

お客さまの情報を管理するという一つ仕事が増えはしますが、

「いつ買ったか把握してくれてるんですね☆」

なんてお客さまからのお言葉が、何倍ものHappyになってお客さまからいただけるんです♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.06.24 Sun 店のクオリティー

高価な商品を提供するところはすべてにおいて

クオリティーが高いです。

プリンススポーツはどうか、 今大改造中です。

店舗の中、外、最低の仕事は普通の掃除をする。

基準をどこにおくかです。



(入口に長椅子と人工芝を置きました)

プリンスの今月までの基準は一流レストランの

クオリティーに目標をおいています。

かなり高いところにあります。私が一流レストランへ入ったときのことを想像するとドキドキします。

店内にはごみが落ちていません、きれいなテーブルと椅子が

あり、照明も適度にてらされており、雰囲気は最高です。

ウエイトレスさんの対応も気持ちがいいです。

このようにすべてにおいてクオリティーが高いと

お客さまは満足をされてお店を出られます。
そのお店にはまた次も来店しようと思います。

プリンススポーツではどうか



(12プロ野球のヘルメット)

出来ているところとそうではないところがあり、
一流レストランをいつも頭にいれておき、この時は
どうかを比較対象して行動に移す。

東浦の田舎でもそれができて継続すれば、

お客さまがお店をでるときは満足され、次も
来ようと思います。

実行するには店長（私）はじめスタッフ全員が

同じ意識を持ち、行動することが不可欠です。

幸いにプリンススポーツのスタッフは意識が

高く行動力にたけていますので目標をクリアー

することができますと思います。

6月22日に店内を大改造しました。

一番は道路、駐車場から店内がすべて見えることです。

前の時は正面はディスプレイで中が見えなかったです。

百貨店では全面にディスプレイがあり、それを想像して

作りましたが、変えてビックリで外から一番奥まで

全部見えておまけに非常に明るくなりました。

店内が広く感じ大きくみえます。

お客さまも安心してお店の中へ入って

来られます。

お客さまの反応も好意的です。

今後はスタッフのお客さまとの対応でお店の

クオリティーが決まります。

必ず、みんなで力を合わせて一流レストラン

(プリンススポーツ) にします。

2012.06.27 Wed ”神さまステッカー”もう一枚頂けませんか？

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ ステッカー企画 第2弾！

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

先日、インターネット通販でご購入いただきましたお客さまから、

こんなメールをいただきました。

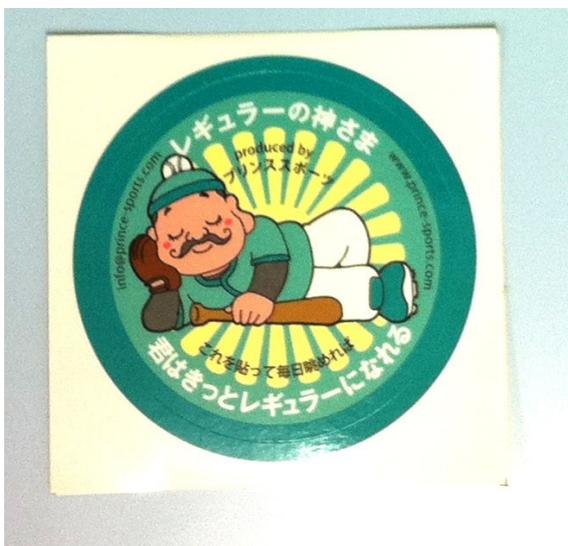
「商品と一緒にいただきました「レギュラーの神さま」のシールがとても気に入りました。

きっと1注文につき1枚なのだと思いますが、

レギュラーの神さまステッカーをもう一枚頂けませんか？」

また有料になる場合は金額を教えてくださいてもよろしいでしょうか。」

↓レギュラーの神さまステッカー↓



僕はあまりの嬉しさに、思わず即返信。

「いえいえ、有料なんてとんでもない。代金は結構ですので、ぜひご活用ください。」と、

その日のうちに郵送。

後日、

お客さまから、お礼のメールを頂きました。

「お心遣い、本当にありがとうございました。

実は今回のご注文は双子の息子用で、

1枚しか入っておらず取り合いになってしまい、どちらにも渡せずにおりました。

息子達のチームは地域では負けなし！と言うとても強いチームだそうです、

レギュラーと言う夢を追いかける気持ちや

野球を通じて協調性や思いやりの気持ちを育てて行って欲しいと願います。

いただきましたステッカー、大事に貼らせていただきます。

いつか、レギュラーになる事が出来ましたらご連絡させていただきます。」

かわいい双子のお子さまの写真も一緒に送っていただきました。

偶然なことに僕も双子の兄貴がおり、

2人とも野球をしていたので、息子達を思う両親の気持ちを感じ、

なんだか嬉しい気持ちになりました（^^）

「ステッカーを作って、話題作りを！」として始めたこの企画ですが、
今後さらなる売上UPや人気店を目指すには、話題作りは必要です。

でも

目の前のお客さまからありがとうと感謝される。

ひとりのお客さまを笑顔にできる。

それだけでもこのステッカーを作ってよかったなと感じます。

お客さまとお店のスタッフという関係ではなく、

人として繋がれたというか、

ファンになってもらうってこういうことかなっと！

売上や利益ばかりに気を取られず、

お客さまに喜んでもらいたい！

そんな商売の原点を思い出させてくれた出来事でした。

今後こういった声が増えていけるようにしていきたいと思います。



レギュラーの神さまのご利益が

かわいい双子のお子さまのお力になることを願って。。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんはー。

プリンススポーツの新山です。

プリンススポーツのブランディングの先がけとして

村尾先生をはじめ、スタッフ全員で考えた結果。

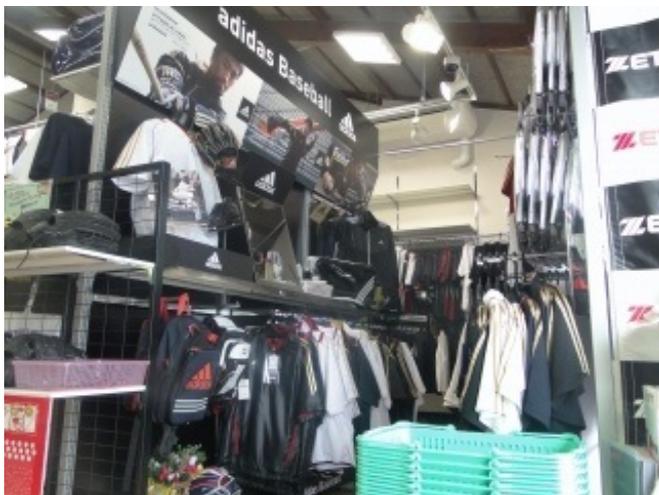
店内の改装をすることを決意しました。

レイアウトを中心に明るいカフェのようなイメージの店内を目指します。

しかし、大移動になるとちょっと勇気が必要ですよね...

でも、行動にうつさないと何も始まらない！

現状の店内は、こんな感じです。





入口から撮った写真ですが、今は外からは店内が見えない状態です。

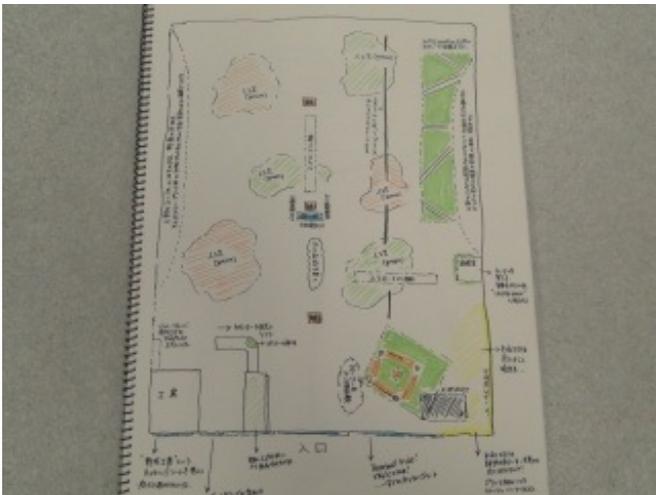
光が入ってこない。

一番の改善すべきは、ここだと思いますし、店内が狭く感じるという

ご意見も頂きました。

ということで、ちょっと見にくいのですが、

店内改造のイメージ図をご覧ください。



入口付近の高さのある什器を店内の中心に持っていき、

1枚目の写真の位置は、広々としたジュニアコーナーへ

変更していきます。

来週には、ある程度の変更が完了していると思いますので

また、ご報告します。

See you Next Week

金曜担当の深川です☆

ある日私が休み明けの出来事、

いつもならスタッフの中でだいたい一番乗りでお店に入る私ですが、

一番乗りできなかつた日がありました

私がいつもと同じ時間に来ても、もう既に他のスタッフがお店に来てるのです。

何かプリンスが変わってる!?

そのきっかけは『プリンスを一流レストランのクオリティーに』

うちの営業時間は10時OPEN。

9時半にスタッフ全員集合し朝礼をします。

今までなら9時半までに出勤して、朝礼後に掃除などという流れでしたが、

それでは10時を過ぎても細かいところまで掃除しきれない...

お店がOPENしてからもコソコソ掃除をしていたりしました。

けど、

「一流レストランならOPENした後に掃除なんてありえない。」

その意識からみんなが来る時間を早めて、

朝礼の前に掃除をある程度することになりました。

その結果、以前よりもさらに細かく掃除をしても

10時のOPENにはしっかりと掃除は済ましています。



掃除を気にしながらの接客ではなく、

お客さまに更に気を使った接客ができる。

全てが良い方向にいくのです。

スタッフが10、15分早く出勤する。

お客さまには直接わからないところでも、プリンススポーツは変わったな。

そう思ってもらうきっかけなのです。

小さなことからコツコツと

大きく変化する為の小さなステップはこんな些細なところにあるのです:)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.07.02 Mon 店のクオリティー

店長の菱田です

店内のクオリティーをもっともっと

上げていこうと思っています。

スポーツ店だから許されるけど、

ほかの店舗、施設では許されない。

ということはスポーツ店がそれでよしと

言って甘えていることに気がつきました。



(棚を手作り)

目指すはディズニーランドです。

ディズニーランドへ行って不満を持ったまま、

帰られる人はほとんどいないと思います。

それほどお客さまを大切にされているところはない

です。

応対もそうですし、設備もなにかから何までお客さまが

満足されます。

プリンススポーツも目指すはディズニーランドですが

すぐにはそこにいきません。まずは一流レストランを目指して

いきます。



(柱の下も)

そこに気がつくと店内がすごく気になります。ここもあそこも

整理整頓全てにおいて確認し、やりなおし、修繕、配置し直し

比較対象ができるため非常に作業がしやすくなります。

やりかけではありますが、お客さまがあれ、何かが変わったね、

言ってくださいます。

自分立ちで直し、改善していくことにより、スタッフの一体感も

でてきます。

今までなにもいわないスタッフが改善案をすすんで言うてくださるのは

チームワークにとってもいいことづくめです。

次回のときは一流ホテルを目指すところです。お楽しみにしててください。



(棚も気お付けています)

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ 自社サイトの改善

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

店内の改装が順調に進んでいます。

ここ1ヶ月でまるで別のお店になってきた感じです♪

そこで統一感を持たせるためにも

店舗と同時に自社サイト（ホームページ）の改装にも着手しようとなりました。

一応、今でも自社サイトがあるのですが、

正直・・・使い勝手がよくありません。

BASEBALL SPECIAL STORE

Prince Sports

プリンススポーツ野球用品専門店

愛知県最大級野球専門店。

グローブだけで500以上の在庫数！！

修理もどんとお任せください。

・営業10時～夜8時（毎週火曜日定休日）

・電話 0562-83-3635

・FAX 0562-83-3819

トップページ

栄天市塩店

YAHOOショッピング店

Yahoo!オークション
店

お問い合わせ

←インターネット販売もしております。

プリンススポーツ
prince_sports

prince_sports 店のクオリティ
prince-sports.jugem.jp/?
eid=57 #jugem_blog
12 days ago · reply · retweet · favorite

prince_sports 小さなことから
つとめて prince-
sports.jugem.jp/?eid=56
#jugem_blog
4 days ago · reply · retweet · favorite

prince_sports Change the
Prince prince-
sports.jugem.jp/?eid=55
#jugem_blog
5 days ago · reply · retweet · favorite

prince_sports “神さまステッカー”
“もう一枚頂けませんか？”
prince-sports.jugem.jp/?
eid=54 #jugem_blog
8 days ago · reply · retweet · favorite

Join the conversation



こちらの大きな看板が目印です！

news

● このたびの東日本大震災で被災された多くの皆様へ心より
お見舞い申し上げます。
被災地の皆様には 一日も早い復興を祈ります。

SHOP

COMPANY PROFILE

INFORMATION

少年野球大会等

ORDER

楽天 Prince Sports
ショッピングサイト

野球のことならお任せあ



少年野球から大人まで

たくさんたくさん取り揃えておりま

す。

[プリンススポーツ自社サイトはこちら](#)

このサイトは依頼して作ってもらっているので、

ページ更新もほとんどできていない（できない）状態です。。

それに基調色である”ティファニーグリーン”がまったくない（笑）

もし口コミでプリンススポーツを知ってもらい、

お客さま自身がインターネットで調べてもらった時、

使い勝手がよくない、更新が3ヶ月以上もされてないようなお店だったら、

”地域でキラリと輝くお店” とは呼べないでしょう。

特にうちの場合は、

インターネット通販も行っているので、全国にお客さまがいます。

実店舗に来店できないお客さまには、

インターネットを通じてホームページをご覧いただく場合もあるので、

なおさら改善が求められると思います。

今回せっかくの機会なので

今後の更新することを考え、

業者に任せるのではなく、自分たちで一から作ることにしました！

ただ・・・

ホームページを一から作成にしようとなると、

どこから始めたらいいいのか？ 何が必要なのか？

まったく分かりません（～o～）

今の仕事をしながら、

ホームページ作成なんてできるのか？と不安もありますが、

自分のスキルアップの機会が増えた！と

ポジティブに取り組んでいきたいと思います。

やるからにはクオリティーの高いページができるように！

素人が作ったページとは分からないように！

まずはGoogleで[ホームページ作成方法]を検索して、

色々知識をつけるところから、スタート！

う～ん、先は長そう・・・(^_^;)

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

金曜担当の深川です:)

日頃このブログでは野球用品店、またその他の職種の方々に

うちで実践していることをお伝え(発信)しているわけですが、

今日は逆に質問です☆

みなさまが思う、理想の職場ってどんなんですか？



うちが2015年までのブランドビジョンとしてかかっている、

私たちは日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店です。

今既に働いてる方の考え、これから働き始めるという方では

想いや考えも違うと思いますが、『大切にしまらう。』

これって自分が働くうえでかなりのウェイトだと思いませんか？

私は野球専門店に働いているくらいですし、野球好き。

そして旅行も大好きなんです♪

そんなうちの自慢は野球の大会で試合日は休んでもいい。

だったり、旅行に行きたかったら行っていいよ。

(流石に決まりがありますから全てが全て許させるわけではありませんよ)

それから誕生日にプレゼントが頂けたり☆

プレゼントは社員だけでなく、パートの方にも渡されます。

そんな社員のプライベートも考えてくれる。

私にとって、これって本当に嬉しいんです♪

あなたの職場、お店独自のスタッフを大切にできる自慢できることありますか？

そのポイントはきっと人それぞれなので一概には言えないですが、

それを考えてることがスタッフを大切にしている。

そう私は思います:)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にできる野球専門店" になる！

プリンスポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819
E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.07.06 Fri 店内改装☆

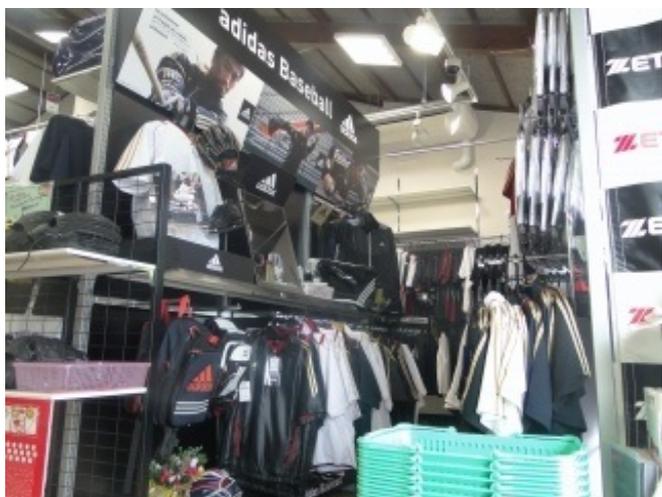
こんにちは。

プリンススポーツ 新山です。

先週店内改装の計画を予定していることを

お話させていただきましたが、先日改装を

行いましたので、ご紹介させていただきます。



この写真が先週もご覧頂いた、改装前の店内入口のすぐ右手の

写真です。



そして、こちらが什器移動後の同じ場所からとった写真です。



見にくいですが、外から見るとこんな感じで非常に店内が明るく

広く感じる配置になりました。

お客さまからも非常にご好評を頂いております。

とにかく明るい！商品が見やすい！

店内に圧迫感がないので居心地がいい！とのご意見が多く

今回の移動は大成功だったと思います。

まだまだ、改装の予定は続いておりますので、

また来週、第2弾のご案内をさせていただきます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です

スタッフもいますが店の改造を

しています。



良き協力者がいないとできません。

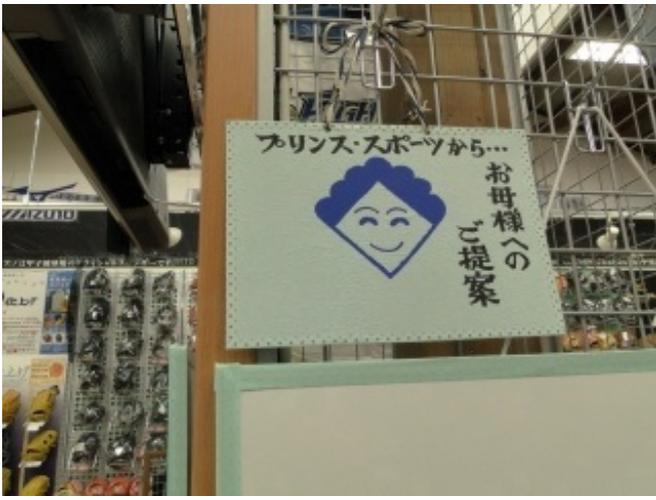
私どもではなかなか想像することができない

アイデアをさせていただいています。店の中のものに

ひと手間かけなさいといつも言われます。

それがぬくもりを感じさせることになると

言われます。



極端な話、店内からメーカーの案内、ポップそれに類するもの全てをなくしてそれに代わるものを手書きで手間をかけてするように指導を受けています。



2日間来ていただき、全部ではないですがパソコンで作ったポップを手書きで手直しをされました。まったく違うイメージができ、ニコッとするような店内になりつつあります。配置が変わりポップも変わりますから前の店と

大きく変わりました。



しかしそれをやり続けなければ、一過性で終わってしまいますから

今度はスタッフが見よう見まねで作って常に更新して、いつもプリンススポーツ

は新しいことに挑戦しているとお客さまに思っていただけると

活気に満ちたプリンススポーツになるとおもいます。

良き協力者とは村尾さまです。忙し時間をさいて

それにスタッフまで連れてきていただき、ほんとうにグレードの

高いポップ等を作成していただきました。

ハード面もさることながらソフト面においても

ご指導をうけています次回に書かせていただきます

ご期待下さい。

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

2012.07.11 Wed スタッフでお食事会

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

昨日は定休日だったので、

スタッフ皆で、食事会に行って来ました！



この食事会、以前から行われていることで、

毎年、定期的にスタッフ一同で食事をする機会を設けています。

うちのような小さなお店でも、

部署が違うために、工作中なかなか会話できない方がいたり・・・

そんな方ともコミュニケーションが取れる時間って貴重なんですよ。

皆、仕事中とは違った感じで、

とてもフレンドリーで楽しくすごせました♪

僕も大好きなお酒を片手に乾杯♪



昼間からビールが飲めるなんて幸せでした（^^）

こんなところでもスタッフを大切にする野球専門店です？（笑）

ってここで終わったら、

ただの「食事会しました」ってだけの日記になりますが、

もちろん、ただ単に昼間から楽しんでいただけではありませんよ！

現在、店内の目標として、

”一流レストランのクオリティー までレベルを上げる。” としています。

食事に行った場所は、一流レストランではありませんでしたが、

それでも床、壁、トイレまで一通りチェックしましたが、

ごみ、汚れが一つも見当たりません。

飲食店では当たり前なのでしょうが、

あらためてうちのお店と見比べると・・・

うちはまだまだ改善点があるなって実感させられました (^o^;)

それでも最近スタッフの意識が高くなったように感じます。

先日、取引先の方からも

「最近、スタッフの対応が違うけど、何かあった??」 と言われました。

僕自身も今までは、

プライベートで外出したときに

「このポップ面白いな」 とか 「こういう陳列は見やすくていい」 とかは

(仕事と割り切って) 意識的に見ていたのですが、

最近では無意識のうちに

「この店のこだわりは何だろう？」 とか

「これをこうしたら面白いな」 とかを考えて、

勝手に楽しんでいきます（笑）

”プリンススポーツをブランディング化”

当初はブランディングって難しそうなイメージでしたが、

スタッフの意識が変われば、

ブランディングもうまく行くような気がしています！

まだまだブランディングを本格的にスタートさせて4ヶ月程度ですが、

”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” を目指して

これからもっと高みを目指していきたいと思います。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

” プ リ ン ス ス ポ ー ツ ”

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんにちは。

プリンススポーツ 新山です。

先日から店舗改装が着々と進んでおりますので、

本日も少しだけ紹介をさせていただきます。

私の考えとして、店に入って1歩目で店のイメージは

決まってくるのではないかと考えています。

ということもあり、先週紹介させていただいたように

入口付近から改装を進めているんです。

そして、人間の心理として左から右へ目を向けていく。

その心理を考えると、店に入り1歩目で左を見ると

スタッフおすすめコーナーがあると、お客さまの心に残る

一品を紹介することができる！！

と、いうことで作ってみました。

おすすめコーナー☆

まずは、改装前の状態。



まあ一ごちゃごちゃしております。

誰も見ません。見たくもありません。

そして、一工夫。

ドンッ！



時期的にも球児たちは、暑さで体力がおちてくるので

現在はプロテインを中心に配列しています。

シーズンによって変えていく予定です。



こういったPOPもありですよ？笑

ちょっとした工夫なんですけど、お客さまは、足をとめて
くださいます。

簡単な事なのになぜ今までやらなかったのか...

それは、意識が低いから、面倒だから。

そこを変えても大した変化は無いだろう....

でも、実際は違いました。

改装をしてみると、お客さまは、細かいところまで
気づいてくださいます。

だから、ちょっとした工夫に意味がある。

今回、とてもいい経験になりスタッフ一人一人の
意識がとても上がっています。

どんな業種の方々にも言えることだと思いますので、

どんな小さなことでもいいので、変化させることを

試してみてください。

ダメなら、戻せばいいと思うんです。

プリンススポーツでは、1日1工夫をしていこうと考えてます。

また来週もプリンス改装にご期待下さい。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

おはようございます♪

金曜担当深川です



今日もこうして神様に手を合わせて仕事開始です☆

レギュラーの神様なんですけどね、

この神様には恋愛の神、幸せの神、いろんな願いを叶えてくれる(?)

ってことで毎日手を合わせて仕事し始めます。

私は当然(!?)恋愛の神にお願いしてるんですけどね♪

今では当店のフォトスポットとなっております。

携帯で写真を撮っていかれるお客さまも多々。

昔ありましたよね？

1週間携帯の待ち受け画像に設定すると幸せが訪れるっていう、

三〇さんの画像:)

そんな感じでみんな使ってくれてるのかな？

手を合わせてお祈りしてくださるお客さまも居ます。

お子さまだけでなく、大人の方も手を合わせていけます。

気づいたらお賽銭がたくさん置いてある:)

お賽銭箱も用意しないと♪

実際に

「試合前にこの神様に手え合わせてたらヒット打てたよ」

「試合で活躍できたよ」

なんて話がどんどん出てきてくれたら嬉しいです

それから、入り口のベンチ



ここもたくさんのお客さまが座ってくつろいでいけます。

長めの人工芝なので、踏み心地もよくて、

寝転がりたくなってしまう私も大好きなスポット♪



今の時期は虫も多いので、虫除けも。

細かな気配りも忘れません☆

フォトスポット、安らぎスポットをポイントを何点も作る。

そうゆうことでもお客さまに飽きられずに、リピートしてもらおう。

また、新規のお客さまに来ていただくことにつながると思います☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です

いままでは私がこのプリンススポーツを一人で引っ張ってきました。

今、若いスタッフが揃っています。

今後若いスタッフに責任と権限を移譲しようと思います。

私も若い時仕事を任された時は必死に仕事をしてました。

今までそのような経験がないため、いろいろな時に

ほころびがでていました。

それに気づき、はやく、先ほどの任せることが最良の道でその方法しかないです。



で他の方法では対処できないと思います。

技術屋の方が一番陥りしやすい（自分でやったほうが早い、自分でやったほうがうまくいく等等）一人ですべてをこなすそのほうが安心できる。

私の居場所は修理工房と思っていましたが、今後修理もするが

スタッフが働きやすい環境等を整備するのが主な仕事になり、
修理はお手伝いであるのがプリンスにとってよい方法であると思
っています。



スタッフにとって働きがい、生きがい、やりがい等優先順位は何かな

お金も必要、しかし、上記に書いたことと、比べてどうかな。

トップにとってその判断が重要になり、そこで理念が大事で

それが共有されていくと進む方向が同じになり、スムーズに事が運ぶと思います。

先ほどの責任と権限を移譲するにどこまでをしたらいいのか、判断がわかれるところと

思いますが、はじめてのことですから失敗を恐れず、しようと思います。

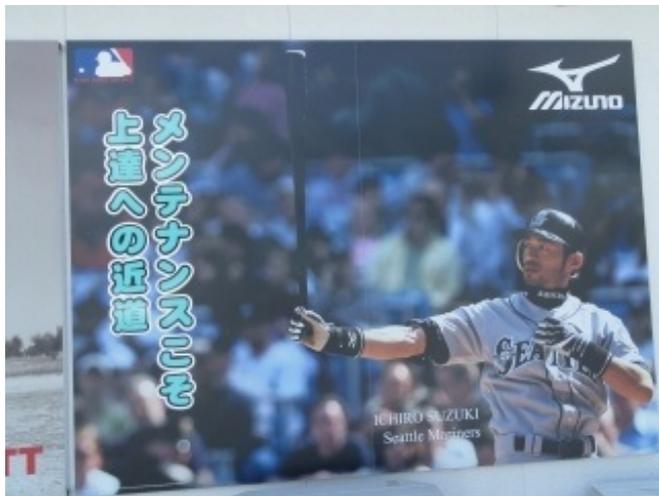
プリンススポーツは店、外商、マーク加工、NETの4部門にわかれています。

それぞれに責任者をおいてその方を中心に仕事をしていただく

今までは誰が責任者かはっきりしない弱点、全部私にきたのを各々の責任者に

任せれることで早く対応がされてお客さまにとって利用しやすいプリンススポーツ

になると思います。成果が出るのはいつか、楽しみにしています。



～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ 自社サイトの改善

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

インターネットの見直しを！と宣言してもう2週間。。

たまっていた仕事が解消されてきたので、

今週からようやく取り掛かれそうです（^^；）

ただ2週間でさぼってたわけではありませんよ！

構成をあーして、こーしてだのと考えてたら、

結局まともらずに前に進めずにいました（-o-）

いきなり全てをリニューアルとなると、

とてつもない時間と労力がかかりそうなので。。

まず初めの段階として、

”第3回プリンス旗少年野球大会”（以下 プリンス旗）ページの

見直しからスタートすることにしました。

なぜ、大会のページを見直しが必要か？

まずは、プリンス旗の出場チームへの情報配信が、十分になされていないこと。

よほど大きな大会じゃない限り、大会結果をインターネットで公開されていませんよね。

僕も草野球をやっていますが、

市からインターネット上で、大会日程やトーナメント表を公表しておりません。

そこで、どーしているか？

これはあるスポーツ店でやっていたことなのですが、

大会結果を店内に貼り出し、インターネットで地域の大会結果を独自で更新していました。

これって地味に見えて意外に見られたりしているんですよね。

次の対戦相手は？

試合の日程に変更は？

そんなことを確認するのに、

僕の場合シーズン中だったら、1週間に3回は覗きにいきます！

これって結構な頻度と思いませんか？

僕はインターネット通販の仕事をしておりますので、

一般の平均よりPCを利用する時間・頻度が多いと思います。

それでも（プライベートで）1週間に3回以上閲覧するページって、5サイトもないんですよね。

よほどのお気に入りのサイトじゃないと習慣して見ようとは思いません。

それに僕は飽き性なので、

お気に入りのサイトはすぐに増えては減っての繰り返し（笑）

そんななか、

6年以上お気に入りの登録してある唯一のサイトが

”草野球の試合結果”のページです。

現在、自社サイト内にも

第3回プリンス旗少年野球大会ページは存在しますが、

正直、大会結果のトーナメント表を更新をしているだけ。

ただの自己満足レベルです。

↓現在のページはこんな感じ↓

第三回プリンス旗少年軟式野球大会

今年で第三回をむかえるプリンス旗軟式野球大会の開催が行われました！

開会式と4月7日に行われました試合に関しては、「キャッチタイム」で放送されます。

地デジ12ch	CSデジタル106ch	
4月9日(月)	4月9日(月)	4月10日(火)
18:00~ 20:00~ 22:00~	18:00~ 20:00~ 22:00~	8:00~ 10:00~ 12:00~ ※「キャッチタイム総集編」でも放送いたします。 4月15日(日)~4月21日(土) 毎日16:00~

※放送時間が変更になる場合がございます。詳しくはキャッチ番組ガイド、ホームページをご覧ください。

[キャッチホームページコチラ](#)

➡ [第三回プリンス旗少年軟式野球大会概要コチラ](#)

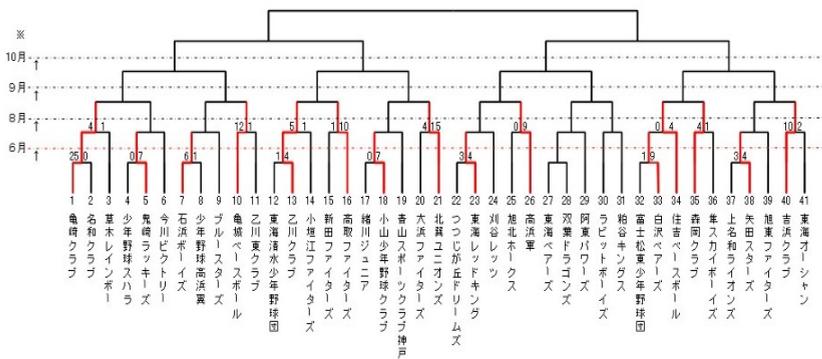
➡ [トーナメント表コチラ](#)

昨年の優勝は白沢ベアーズでした。今年はこのチームが勝ちあがってくるのが楽しみです。

➡ [昨年の試合結果はこちら](#)

赤丸をクリックすると、トーナメントが見れます。

第3回プリンス旗少年軟式野球大会 トーナメント表



●開会式後に刈谷球場で行われる試合

第一試合 10:00 亀塚ベースボールvs乙川東クラブ

第二試合 12:00 亀塚クラブvs名和クラブ

第三試合 14:00 新田ファイターズvs滝野ファイターズ

※各点線より下の試合は、左側記入の月内に試合を終わらせてください。準決勝・優勝戦は11月に予定しています。

【試合日時の決定 連絡について】



1のチームが2のチームに試合日時を2提案してください。

2のチームの都合が悪いときは、1のチームへ2~3提案をして、日時を決め試合を進めてください。

これでは見ている方も何も面白くないし、

チームが負けちゃったら当分の間見ることはないですね！

せっかくお客さま（しかも県内に住んでいて、野球をしている超優良のお客さま）が

閲覧していただいているのに・・・

大会の結果だけを伝えるだけじゃもったいない。

そういませんか？

大会風景の写真やチーム紹介のページ、

店舗のセール情報や新商品の入荷情報があってもいいんじゃないか！？

できればこれから作るページを

そんな交流の場・情報の場にしたいです（^^）

先は長いけど、夢は広まります！

まずはホームページに必要な

"独自ドメイン" と "サーバー" の習得からやっていきます！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.07.19 Thu ぬくもり☆

こんにちは。

プリンススポーツ 新山です。

店内改装が日々進んでいるプリンス

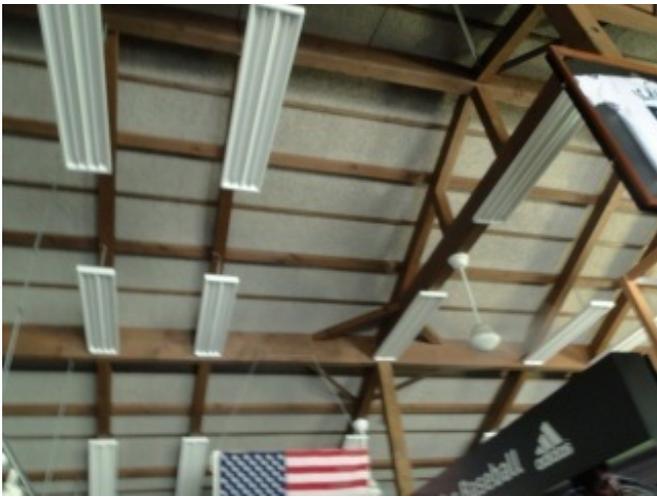
店舗内ですが、今日は、店の原型を

活かした一工夫をご紹介します。

プリンスの場合店舗の作りに

もともと木目が多くなっています。





天井、柱すべて木造になってます。

ということで、店舗の什器類も全て木目にすれば

木のぬくもりを感じる店内になるのではないか。

今までは金属を存分に感じる通常の什器でした。



やっちゃんいましてー。

すべて木目へ！！



社長の友人の協力を頂き、約1週間かけて

全て木目に変身させました。

全体を見渡すと木目で統一されている店内。

落ち着く空間になりました。

今回の作業を含め、改善することは、いくらでもあるのだと感じるし

やるからには中途半端だけは、避けたいものです。

ラスト10%の詰めをしっかりと意識して、改善あるのみ。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.07.20 Fri 隠れプリバードを探せ

金曜担当の深川です☆

細かな気配り

で先週は終わりましたが、

プリンスの中には細かな気配りがいろんなところにあります☆



一見、ただお店で売られているような木製の小物入れ

まあ実際ホームセンターで500円くらいの品なんです。

ですが、ズームすると...



うちのロゴマークが刻印されてるんです☆

これだけでオリジナル度がぐ~っとUPします:)

世界中で愛されているディズニーランド

ディズニーランドでは様々な方法でお客さまを楽しませていますね♪

その中の一つに『隠れミッキー』があります。

そのような感じで当店の小物にも、あらゆる所に『隠れプリバード』が存在します☆

先日紹介した、安らぎスポットのベンチにもほら☆



こんな感じで♪

いろんな商品がオリジナルのような、そんな印象になりますよね☆

内緒の話、この焼印4000円くらいから作れちゃうんです♪

コレさえあればどんな商品もオリジナルになっちゃいます:)

お店に来た際には是非探してってください。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です。

少年野球の人数が減少しています。

まずは少子化が一番でしょう



地区によっては過疎化が進み、子供たちが

いません。町が活性化されないと子供さんを

持つ家族がいないです。日本全体からすれば

この地域はまだ良い方と思います。しかし、

この地域でも確実に子供さんは少なくなっています。

それに野球以外（サッカー）のスポーツの人気のテレビなどで

放映されて出てきています。昔のJリーグができた時と

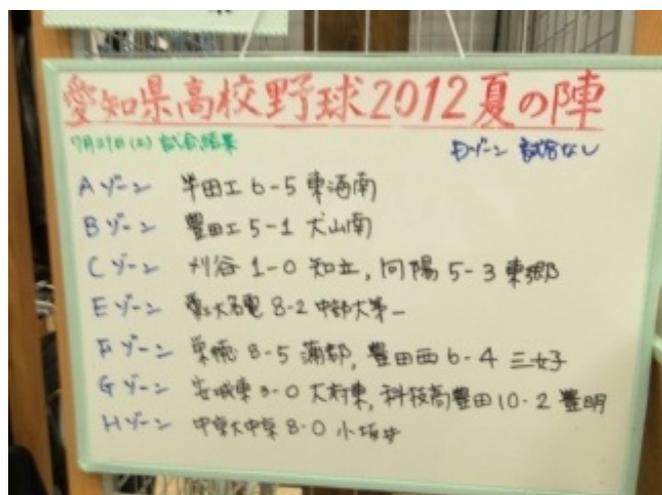
よく似ています。

サッカーなどは幼稚園からチームへ入ることができるころも

あるそうです。少年野球はまだ1年生からOKになるくらいです。

サッカーでも野球でも低学年のときは集中力がなかなかつかないから

指導者にとってはほんとう大変な仕事になります。



さらにお母さんたちに毎週土曜、日曜日にお手伝いを依頼するチームが

多くて父母に嫌がられて子供さんが野球チームへはいれません。

また、家族でどこかへ行こうとしても、少年野球が優先となれば、

出かけられません。

このような状況でチームとして存続をいかにしていくかを考えて

対策を出して欲しいです。



プリンススポーツも微力ではありますが共力させていただきます。

大会を開催したり、無料のイベントをしたり、地域の体験学習を受け入れたり

野球に関するあらゆるものの発信基地になり父母、子供さんたちが野球をしていて

よかったと思えるようにしたいです。

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ 自社サイトの改善

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

昨日は驚きニュースがありましたね。

「イチロー選手がNYヤンkeesに移籍！」

寝起きでこのニュースを知った僕は、

「あっ夢か？」とさえ思っていました。

いきなりマリナーズとの試合で、1安打1盗塁をすところあたり、

さすがイチロー選手！と思いますね。

背番号31！

まだまだ違和感たっぷりでしたが・・・（笑）

背番号31でのあらたなる伝説を作ってくれると期待しています（^^）

ただ・・・

うちの看板も変えなきゃって

多くのスポーツ店が思っていることでしょうね（^^;）



さて、今週はホームページに必要な

”独自ドメイン” と ”サーバー” の習得からスタート！

ただ調べてみると、

独自ドメインとレンタルサーバーの習得など色々な会社が出ており、

どこの会社がいいのか？って迷ってしまいます。

そこで僕も色々調べて学びました。

- ・ ホームページ開設には、「独自ドメインの権利」＋「レンタルサーバー」の2つが必要。
- ・ 「独自ドメインの権利」は、料金の差だけで性能の差なく、無料のところもある。
- ・ 「レンタルサーバー」は、業者によって性能の差が大きく違う。
- ・ 性能の差は、サポート体制がしっかりしていたり、サーバーが安定してる。

などなど・・・

つまり、独自ドメインを取得するは特に気にする必要は無く、

レンタルサーバーの価格や性能を考えればいいだけとのこと。

うちのような初心者で優先すべき点は、

サポート体制がしっかりしていることが重要だと思います。

けど今後長くやっていくものだから、なるべくここで毎月の固定経費は上げたくない！

そんなバランスを考えながら、

[大塚商会 アルファメールダイレクト](#) のレンタルサーバーに決めました。

電話サポートはありませんが、メールサポートはついており、

ウイルスチェックなどもしっかりしていたのにも関わらず、

月額1400円と値段も安かったのがよかったです。

早速オンラインで申し込み開始。

手続きに3日ほど時間がかかるようなので、

来週にはスタートできるかな！？

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

金曜担当の深川です。

プリンススポーツを多くの人に知ってもらう為に。

ブランド化への道。

と付けられているように、『ブランド』って呼ばれるには

たくさんの人に認知してもらうことが必要となります。

このブログもその役割を果たす一部ですね☆

いろいろ考えてみると、さまざまなソーシャルメディアで

もっと宣伝出来るのではないかな？

ということでfacebookとの連動を始めました:-)



その他にもTwitterなどSNSを利用することで、

知っていただく機会は一段と増えるわけです♪

うちは楽天市場にも出店していますが、

研修会でもSNSの影響力に関しては述べていました。

たくさんの方がお店の事を見てくれる。

それが売り上げにつながる訳ですから、先ずは知ってもらう事が必要となりますね♪

プリンスの成長にどれだけプラスになるかはまだ未知数ですが、

facebookの方もこまめに更新していきたいと思います。

こちらもチェックしていただけたらと思います☆

私がプリンスの裏側までお伝えいたします:-)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です

土曜日曜の2日間イベントをしました。

1年間の感謝の気持ちで行いました。

内容はヘッドスピードコンテスト、千本釣り、かき氷

即効書家でお客さまとお話をしてその瞬間に文字を和紙に書き、それをお客さまにもっていただく。

多くの子供さまはじめ、一般の方まで非常に

喜んでいただくイベントができたと思います。



このところ、非常に暑い日が続いています。

暑すぎて来られないかと心配しましたが多くの

方に来ていただき、喜んでいるところです。

ヘッドスピードコンテストは毎年していますから

昨年にして一年ぶりにコンテストをして

速度があがり喜んでいる学生が多くいました。

継続をすることの重要性がわかったと思います。

千本釣りは今回初めてしました。



抽選会のかわりにしましたが

特に子供さんに人気がありました。

来年も継続ですることに決めました。

かき氷は毎年の定番で来店されたほとんどの客が

食べていきました。



TADAさまの即効書家は書いてもらったお客さまはほんとうに

よかったとおもいます。なかなか、できることでは

ないのを拝見して素晴らしいのをみせていただきました。

商いを目的にしないイベントをして3年目になります。

まだまだ、定着とまでいきませんが継続し続けることによって

お客さまに認知していただき、プリンススポーツのファンに

なって欲しいと思います。メーカーさま問屋さま、パートさん

アルバイトさんに共力していただき、盛況のうちにおわりました。

みなさん、ありがとうございました。



～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

2012.08.01 Wed ようやく・・・ページ作成スタート！

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ 自社サイトの改善

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

昨日は久しぶり（2週間ぶり）のお休みに

テンションがあがってしまい、連日で大好きなお酒を飲みに（0^m^0）

3月からせっかくコツコツと体重を減らしてきたのに

2日で体重が戻ってしまうという致命的なミスをおかし、

ちょっと凹んでます（~O~）

でもやっぱり夏のビールは最高ですよね??

さて、

気を取り直して、ブランディングの話にいきましょう。

先週、大塚商会さんから

独自ドメインとサーバーをGETできたので、早速ホームページリニューアルへ。

FTPサーバーやら面倒な設定をして・・・ようやくページ作成の段階へ。

HTML知識が無いので、自分で作れるかなという不安が多いかと思いますが、

今は必要項目を入力するだけで簡単にホームページが作成できるツールがあります。

本当はオリジナリティーを出すために、まったくの0から作りたかったのですが、

やはり時間がかかってしまうのと、

知識不足できれいなページは作れないだろうという理由であきらめました (-O-)

それでもテンプレートを元に、

自社用にコンテンツを変更していただくだけでも

十分立派なページになるだろうと思います。

うちは以前から「ホームページビルダー」を使用していたので、

その中の”フルCSSテンプレート”から作成することに。

↓こんな感じで、色々なデザインからセレクトできます↓



主要カラーを”ティファニーグリーン”、

そしてなるべく”シンプルで、使い勝手のいいページ”を重視して、選びました。

会社情報など必要情報を記入したら・・・もうここまで完成！



あとは、このページの画像や文章を更新していただく！

なんか思ったより簡単そうです (^_^)

デザインや盛り込む内容はある程度決まっているので、

ここからは一気に作成していきたいと思います。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんにちはー。

プリンススポーツ 新山です。

いやー暑いですねー。

何をしてても暑い。

でも、この暑さが野球の季節！

愛知県も甲子園の代表が決まりました。

店も盛り上げていきますよー。

さて、プリンスのブランディングも着々と進んでおります。

講師の村尾先生から、お店に遊び心を取り入れましょうと

アドバイスを頂いていたので、とことん遊んでみようと思い、

こどもの目線でいろいろな工夫をしてみました。

その1



駐車場にバッターボックスを書いてやったぜエ~☆

完全にノリと勢いだけで書きちゃいました。

でも、ボックスのサイズ等はほぼ正確な大きさです。

これがまた、大好評!!

野球少年たちの心をくすぐるんですかねー?

ボックスをつかって野球ごっこをすることもたち。

バットの試し振りのスポットとして、利用するお客さま。

ちょっとした遊び心って大切ですね。

ちなみに、私の遊び心のお手本は、ビレバンで一す。

あそこのポップ、お客さんを楽しませる仕掛け、ほんと

すごい一言です!!

週1回は、足を運んでます。

いろんな、お店からヒントを得て、お客さまの心をつかむ

お店作りをしていきます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.08.03 Fri 普段お客さまが見えない裏側も紹介

金曜担当の深川です:)

暑い日が続きますがみなさん体調は大丈夫ですか？

私は先日28.1℃まで熱が出てしまいました...

が、一日で回復☆

熱中症か夏バテか？一日で吹き飛ばしましたよ♪

みなさんも体調管理にはお気をつけてください。

さて、

先週に引き続きSNSを利用して認知度をあげる。

というテーマです。

お客さまが見るお店は、外観や店頭など実際はそのお店の一部でしかありません。

今私がやっているのはSNSを利用して、

お店の中までお客さまにお伝えする。

ということで普段店頭では見ることのできない

プリンスの内側までUPしています☆



出荷の時はこんな感じでやってます:)

みたいな普段見ることが出来ない光景も投稿しています。

お客さまにうちの奥まで知ってもらう。

楽天市場やヤフーショッピングなどにもうちは出店しています。

ネットショッピングでは、直接顔を見て買うことが出来ないからこそ

どのような人がやっているのかが必要になると思います。

そのようなことまでしっかりお客さまに伝えることが

お客さまにも好印象を与えることが出来る☆

だからこそ、裏側を伝えることって重要だと思うんです。

NET販売が重点的にはなるかも知れませんが、

お店のお客さまにも、裏ではあんなこともやってるんだ☆

など言ってもらえるようになることが理想ですね:-)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.08.06 Mon 店のスタートライン

店長の菱田です。

お店のリニューアルもある程度、形になってきました。

コンセプトは?一流レストラン?一流ホテル?ディズニーランド

順番にグレードを上げていくつもりです。



村尾先生にかかると本当に細かいところまで

気がつかれ、直されます。

それも、本当にお金をかけないで

ひと手間かけ、見栄えはさすがです。

村尾先生、曰く、お金をかけて業者にお願ひすれば、

どのようにもなります。



小さな店がお金をかけないでひと手間かけ、どこにもない、

オリジナルを出していけば、お客さまにファンに

なっていただけ、お店になります。

数ヶ月かかりましたがお店が変わりました。

しかし、これで終わりではありません。

むしろ、ここからスタートにしていかなければいかません。

日々、改良をかさねていきます。

これでほぼ、外観ができてきました。

村尾先生に言われるままにしていたら、やらされている

と同じことだから、言われる前に少しでも

スタッフで考えて出来る事をしようと話をして

自分たちで改良してみました。



一つのヒントがいくらでも広がっていく

若いスタッフたちが頼もしく思えます。

スタッフがこの機会をステップにして

先ほど、グレードの???を書きましたが

?に限りなく近づく努力をしてもらいたいです。

ディズニーランドのグレードにすべてがなった時

どのような店、お客さまの評価は。。。非常に楽しみ

です。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ 自社サイトの改善

皆さん、こんばんは！

プリンズスポーツ 酒井です。

先週から時間を作っては、ホムペ作成に取り掛かっております。

ホームページ作成にあたって大事なのは、トップページに出てくる画像で、

通称「看板」といわれるホームページ顔の部分です

お客さまは文章を読むことなく、

そのページが何なのかをある程度判断できる材料になります。

そんなわけで、まずは看板から作成開始！

今回のプリンズ杯のキーワードは、「河を挟んでの交流」。

愛知県だけでもイチロー杯や赤星杯・・・ビッグネームの大会があります。

個人ブランドではそんなビッグネームの

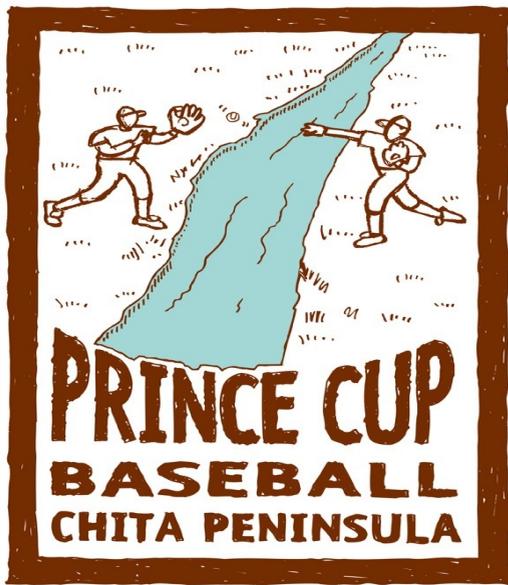
ネームバリューでは勝てないので、

とことん「地域のことを考えて・・・」という方向で差別化を図ります。

イメージとしては、

真ん中に常に水色のラインが入っていて、それが河を意味しています。

それを超えてのキャッチボール（交流）て感じです。



そしてもうひとつ、色々なところで、使いやすいように簡単なロゴを製作。

プリンス杯・・・プリンス・・・王子様・・・・・・・・王冠！

そんなこんなで、ロゴを作成。

もうひとつのロゴとの統一感を持たせるために、河と同色のラインを配置。



これらを使用してTOPページに配置。

メニューボタンの文字を変えて・・・



まだまだ細かいところの修正は必要ですが、

これだけでずいぶんオリジナル感がでてきました（^^）

あとはひたすらそれぞれのページの作りこみ！

来週はお盆ですが、ブログも仕事もお休みはありません（^0^）

お盆明けにはある程度形にしたいと思います。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

金曜担当の深川です:-)

ブランドネームというのはとても大きい効果がありますよね。

そのデザインどうなの？(正直イマイチでしょ...)

という商品でも、あのブランドだから。

などの理由で買ったりする人も居ると思います。

だからブランドネームって本当に強いんですよね☆

女性の方で見かけるのが、

ブランドのバッグでは無いけれど、ブランドのショップ袋を使用している。

バッグまでは買えないけど、小物を買った時に入れてくれるブランドの袋。

私も学生の時使ってました、Paul Smithのこんなの



Paul Smithは柄が特徴的ですし、すぐにわかりますよね☆

使ってる人はそのブランドがすきっていうのがわかります。

それより何よりこの袋って、歩く広告ですよ♪

これでお店の名前をたくさんの方に知ってもらえる。

お客さまで使ってくださる方が増えたらお店の知名度はぐ〜っとUPするでしょう:)

少年の間ではこんな感じの袋にグローブやタオルを入れて

練習や遊びに行ったりするんです。



これをオリジナルのものに出来たら☆

町内の少年がうちオリジナルの袋を肩から下げて練習や遊びに行く。

そのようになった時には地元で愛されている証拠にもなりますよね:-)

まだ現状ではこの話はすすんでいないですが、

将来的にはオリジナルのショップ袋を作成したいですね♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ 自社サイトの改善

皆さん、こんにちは！

プリンススポーツ 酒井です。

今週はホームページの中を作りこんでいきました。

まずは大会ページの基本的なところである、

大会概要、トーナメント表、歴代成績、参加チーム一覧などを一気に作成！

The screenshot shows the website header for Prince Sports, including the logo, contact information (TEL. 0562-83-3635), and a navigation menu with items like NEWS, トーナメント表, and 写真館. Below the menu is a section titled 'トーナメント表 tournament' with a sub-header '第3回プリンス少年軟式野球大会 トーナメント表'. The main content is a detailed tournament bracket diagram showing the progression of 32 teams through four rounds (1st, 2nd, 3rd, and 4th round) to a final match. A legend explains the symbols used in the diagram, such as '●' for the winning team and '○' for the losing team. A 'RETURN TO TOP' button is located at the bottom of the page.

これだけではただの大会結果ページです。

今回ホームページの改善の目的が

お客さまとの交流できるページ、情報を提供できるページなので、

試合に負けてしまったチームの方も

定期的閲覧してくれるような仕掛けが必要になってきます。

定期的に閲覧してくれる第一の施策として、

ウェブ上に写真館を開設してみました。

プリンススポーツ
PRINCE SPORTS 〒470-2102 愛

NEWS トーナメント表 参加チーム紹介 歴代成績 写真館 ZETT杯

写真館 PHOTO STUDIO

大会様様の写真をいただければホームページに公開させていただきます。
チームメートや監督さん、父兄の方との写真共有の場としてもお使いくださいませ。

実店舗内にも写真を掲載しておりますので、お近くにお越しの際はご来店いただければ幸いです。

2012年6月23日	乙川クラブ VS 小垣江ファイターズ
2012年4月4日	第3回プリンス施設少年軟式大会 開会式

大会写真を随時募集しておりますので、ご協力よろしくお願ひします。

■ 写真送付先 [メールでお送り頂ける場合]
下記アドレスに添付ファイルにてお送りくださいませ。
E-mail: shop@prince-sports.com
プリンススポーツ ホームページ担当 宛
件名に【試合日時・対戦チーム名】を記載くださいませ。
例：[●月●日 ○○ファイターズ VS ◆◆ドラゴンズ]

※USBなどで直接店舗へ持参頂いてもOKです。

プリンススポーツ
〒470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門2区4-1
TEL. 0562-83-3635

■ 写真削除依頼 ※弊社が大会中に巡回して撮影した写真も掲載しております。
掲載希望しない写真がございましたら、
すみやかに削除させていただきますのでご連絡くださいませ。

試合・イベントを撮影し、それぞれのカテゴリーに分類して、公開する予定です。

↓現時点ではこんな感じで見れます↓



僕が大学生で草野球をやり始めた頃は、

マネージャーに撮影をお願いして、試合模様をデジカメで撮りまくっていました。

これが試合後とか忘年会で、皆で振り返るのが面白くて、

「おっ俺のバッティングフォームかっこいいじゃん！」とか

「このフライの捕り方じゃーエラーするわ。笑」 などなど大盛り上がり (^^)

それに写真が残っていたほうが場面を振り返りやすいので、反省にも生かされます♪

ただこれ少年野球だったり、

チーム単位で管理するのって面倒だったりするんですよね。

PC操作が得意な監督さんや父兄の方がいれば

ホームページ上に公開してとか普通にやるんでしょうけど、

そこまでやっているチームは少ないと思います。

そこで、

写真をメールで添付、もしくはUSBなどで実店舗に持ってきていただければ

こちらでインターネット上にUPできる体制をつくり、

チームメートや監督さん、父兄の方との写真共有の場として

いつでも好きなときに試合を振り返ることができるようにしました。

現時点では、店長が撮影した写真ばかりですが

来年の大会には、大会参加者から多くの写真が集まることを期待しております（^^）

そのほかにも定期的閲覧してくれるような仕掛けをふまえ、

こういった形がお客さまに喜ばれるのか？使いやすいのか？

そんなことを考えながら、今週もページを作りこんでいきます。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL：0562-83-3635 FAX：0562-83-3819

E-mail：hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



2012.08.16 Thu 店舗に遊びを☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

今週も店舗でお客さまに楽しんでいただくための、

「遊び」のご紹介をしたいと思います。

前回駐車場にバッターボックスを書いたので、

思い切って、店内にも書くことを決意！



クオリティーは低いですが、フィールド感をだすために茶色のシートを

用意し、サイズはルールブックを読んで完璧なサイズにきりました。

ちょうどレジの前に作ったので、「ここで素振りしていい？」とか

「ここでホームラン打つぞおー！」など、冗談を言ってくださる

お客さまもいらっしゃるので、それだけで満足ですね。

それともう1つよくトレーニングやアップで利用するラダートレーニングを

イメージしてこちらを用意しました。



実際のところ、小さなお子さんの遊び場的な存在になってきましたが、

OKですね。

今後は、このラダーを利用して俊足NO、1コンテストをしてみたり

セール時のイベントの1つにしようかと考えてます。

他のお店には、考え付かないようなことを実践すること。

それこそがプリンスにとってのブランドになる。

どんどん生み出していきます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



2012.08.17 Fri グレードアップ☆メンテナンスコーナー

こんにちは、金曜担当の深川です:)

みなさんお盆休みはどのように過ごされましたか？

私は甲子園を見に兵庫まで出かけてきました。

かなり日焼けしてしまい、皮がめくれてきて非常にかゆい...

そんな大変な事態が私を襲っています:(

お店は改装がだいぶ進み、イメージがガラッと変わりました。

ディスプレイなど配置転換で出来たスペースで

メンテナンスコーナーもグレードアップ☆

以前も店長が写真にアップしてますようにこんな感じです。



今では更に日頃のメンテナンスに必要な商品を説明や、



グローブによって直し方も違うのでその指南書など、



多くの方がより活用し易いよう、更なる工夫をしています:-)

メンテナンスコーナーと言ってもお客さまの休憩など

さまざまな時にここに座っていただけます。

今まで以上に使いやすく、居心地のよいスペースとなりました♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆



店長の菱田です

22日に大阪でミズノ主催でセミナーが開催されます。

スポーツ店の10年後は。。

3議題があり、そのひとつがプリンススポーツを例にして

店舗のあり方を議論し合う場所になっています。

多くの方の前で村尾さまとトーク形式でさせていただきます。

日本の各地区の主力店さんが一同に会してそこですとは

成り行きとしたものの、ありがたいことと思ってチャレンジ

します。

私の人生のなかでこのようなことがあるとは思っても見なかったことです。

このチャンスを作ってくださいました、ミズノさま、村尾さまには

感謝の言葉ありません。

22日には堂々とできるといいなと思っています。



プリンスカップの大会や東浦プリンス旗、その他の大会の

写真を撮ってそれを店内やブログなどに載せる。

店内の写真をお客さまがよくみていただけます。

それに掲示板も以前よりも見ていらっしゃる。

写真を撮る手間がありますがお客さまが喜んでいただければ

嬉しいです。

地域の情報発信基地になることが未来の小さい店のあり方になるでしょう。





～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ 自社サイトの改善

皆さん、こんばんは！

プリンズスポーツ 酒井です。

「中学校の大会が今週末から始まるから、それまでにページを作ってくれ。」

そんな店長依頼を受け、

とりあえず”定期的閲覧してくれるような仕掛け”の作成は後回し。

今週で一気に基本となるページの作成に時間を費やしました。

お盆期間ということもあり、集中してページ作成をできたおかげか

すいすいとページは完成（^^）



NEWS トーナメント表 参加チーム 歴代成績 写真館 メディアキット リンク お問い合わせ

NEWS

- 2012年8月19日 【プリンス杯】 石浜ボーイズ 3 - 2 生路レッズ
- 2012年8月19日 【プリンス杯】 森岡クラブ 6 - 2 緒川ジュニア
- 2012年8月19日 【東浦プリンス杯】 東海ベアーズ 7 - 0 阿東パワーズ
- 2012年8月19日 【衣浦中学Aリーグ】 高浜南クラブ 2 - 1 高浜第一クラブ

大会概要

大会概要 [はこちら](#)

大会主旨

プリンススポーツ協賛大会

- 衣浦中学軟式野球交流大会
- 東浦町プリンス杯
- 知多リトルリーグ交流大会

新入荷アイテム・セール情報

- 新入荷アイテム
- セール情報

[お問い合わせはこちら](#)

まだ出来栄えに満足はしてありませんが、最低限の形はできたと思います♪

もしよかったら一度ご覧くださいませ。

URL : <http://www.prince-cup.com/index.html>

ページを作っていて、

うちが主催・協賛している大会が思いのほか多く、驚きました！！

社員として勉強不足だったと反省しております (--;)

先日の土日も、3大会で合計10試合以上が行われ、

店長に取ってきた頂いた試合の写真のアップや

トーナメントの更新などなど、早速やるのが満載！！

それでもやっとホームページが動き始めた実感がして、少し感動（^^）

大会の出場者や父兄、監督、コーチの方々が定期的に訪れてくれるページを目指して

今後改善していきたいと思います。

↓プリンス杯の大会主旨↓

川を挟んでの交流 知多地区と三河地区の架け橋に

知多地区と三河地区は、
矢作川を挟んでいますがすぐ隣ですが、
昔からの流れで、さまざまな交流が活発ではありません。

知多地区・三河地区の監督や選手から
「隣の地区と試合がしたい。」
そんな要望が多く聞かれました。

そこで各地区の代表の方に集まっていただき、
意見を頂戴して、
近くで遠い隣人（川を挟んですぐ隣）の交流を目的とした
「プリンス杯」が誕生しました。

試合の第一試合は、
知多地区と三河地区が対戦するように
組み合わせをしています。

今まですぐ隣でもなかなか試合ができなかったチームが
この大会をきっかけに、
練習試合をして交流を深めていただければ幸いです。

知多地区と三河地区の架け橋になれることを願って・・・

**PRINCE CUP
BASEBALL
CHITA PENINSULA**

プリンススポーツ
菱田初男

話は変わりますが・・・

明日、22日（水）に大阪で”スポーツ店の未来会議”があります。

その中でプリンススポーツがこれまでブランディングとして、

取り組んできたことを、多くの店舗さまの前で発表することになっております。

うちが取り組んできたことに対して、どんな反応があるのか？

楽しみでもあり、少し不安でもあります（笑）

その様子はまた来週にでも・・・

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

正直な気持ちとして、ある程度店内の

改装が進み、ここから何を変えていけばいいのか

足踏み状態になっているのが現状です。

専門的な知識がある方や頭の回転の良い方は

次何をすべきかをすぐに思いつくのかもかもしれませんね。

非常に不安です。

何をすればいいのだろうか...

しかし、今は立ち止まるわけにはいかないので、

今までやってきたことを応用して、細かいところまで

気を配ってみることにしました。

例えば、お客さまが何気なく見ている修理工房の机。

ここは、当たり前ですが、常に綺麗な状態を保ち、尚且つ

デザインも木目に変更。



同じく修理工房の革紐等のボックスですが、

今まではダンボールや透明な箱などを利用していましたが

ここも店内同様の木目のボックスを使ってみました。



単純なことです、こういうことの積み重ねなんですよ...

明日もいろいろと苦戦すると思いますが、少しでも前進できる

ように努力していきます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.08.24 Fri 先々はおしゃべりスペースに!?

金曜担当の深川です。

夏の風物詩、甲子園も昨日で終わりました。

私の日焼けはもうすっかりおさまり、焼け跡がくっきり残っております:)

先週お話ししたメンテナンスコーナー。

ただ単にグローブを修理するだけのスペースではありません。

お客さまとの重要なコミュニティースペースでもあります。

これからのスポーツ用品店は、「単なるお店」ではなく、

地域にとって欠かせない、「コミュニティの場」でなければならない。



そうゆう考えがあるメンテナンスコーナーは、

お客さまとスタッフが交流する一番のスペースでもあります。

この前うちで行われたセールではメンテナンスをしているお客さまに

メンテナンス方法を教えながら、スタッフと交流し合える場所として大活躍♪

しっかりメンテナンスしながら、野球談議に花を咲かせて

お客さまには楽しい気持ちで帰ってもらう♪

居心地のいい空間ってこうゆう所のことを言うんですよ☆

野球ショップにいらっしゃるお客さまはやっぱり野球が好きだし、

いろいろ野球の話をしてると、野球がしたくてうずうずする:-)

野球以外でも「専門店」とかかかっている以上は、

それらの事が好き。で来ていただくんだから、

それら「専門」を仕事としている人から話を聞くのは楽しくてたまらないはず☆

お客さまも楽しく、スタッフも楽しく。

いっそメンテナンスする人より話に来る人が多くなる。

メンテナンスコーナーがみんなのおしゃべりスペースに。

それはそれで喜ばしいことだと思います。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にす野球専門店" になる！

プリンスポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819
E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.08.27 Mon 未来会議

店長の菱田です

8月22日23日の2日間

ミズノ主催のスポーツ店の未来会議に参加して

きました。

?店舗の未来

?外商活動の未来

?NET販売の未来

この中の?をプリンススポーツを題材にして未来を

語るを村尾さまとトーク形式でしました。



全国からその地区のやる気のあるスポーツ店さま、30数店舗

神戸大学の学生20数名、ミズノの社員さま20数名の90数名が

参加しておこなわれました。

村尾先生の主導でプリンススポーツがこの半年間でどのように

チェンジしてきたかをスライドを見ながら、説明を加えていき

ました。

その説明の中のラスト10%の話、一流ホテルのようになど

店舗でいつも言っていることが新鮮に聞こえていました。

休憩時間など名刺交換を多くの社長さまと交換させていただきました。

本当に参考になったのかすこしの不安はありますが

私だけの説明なら、そうかもしれないが、村尾先生の

説明があるのでみなさまには理解していただけたと

おもいます。

大役を終えて今はホッとしています。

全国のみなさまに紹介をしたからにはこれからが始まりと

理解して常に一歩前に行くよう、スタッフともども

前進していきます。



今回、神戸大学の学生さんのいろいろな意見が聞こえたのは

非常によかったとおもいます。

若い消費者の代表である学生の本音が聞けまして今後の店舗の

運営に参考になったと思います。

?と?の未来について島根県の愛スポーツさまと岐阜県のユニオン

スポーツさまが内容の濃い説明をされていました。

私もいろいろなセミナーに参加しますが今回のような店にとって

有益なセミナーは多くはないと思います。

企画運営していただいた、ミズノさま、村尾さまに感謝をして

終わります。



☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ 10年後のスポーツ用品店は？

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

店長も紹介しておりました「未来会議」に僕も出席させていただきました。

スポーツ店の方、ミズノスタッフさん、神戸大学の学生さん と

スポーツ店の未来について語り合いました。

光栄にもスポーツ店舗の”店舗の未来”の実例として、

プリンススポーツ が取り上げられ、

今まで取り組んできた事をスライド形式で発表しました。

基調色の設定、ブランドプロミスの製作、レギュラーの神さまの誕生、

店内改装、制服・靴の統一化・・・

今までやってきたことをスライドショーで見ていると、

ここ半年で色々取り組んできたなと懐かしい気持ちになりました (^_^)

多くの方からプリンスに対しての意見を頂き、

特に大学生さんとの交流は、なかなかない機会なのでいい刺激になりました。

僕らでは考えられないような意見や視点を持っており、

10年後を考えるのには、それぐらいの柔軟な考え方が必要かなと思います。

またこのような機会が増えていけば面白いと思います。

ただ実際のお店の現状としては、まだまだ徹底できていないところも多いので、

他のお店やメーカーさんからの目がいいプレッシャーとなって頑張れます。

来年ももしこのような会議があったときに、

事例として取り上げられるようなお店であり続けたいと思います。

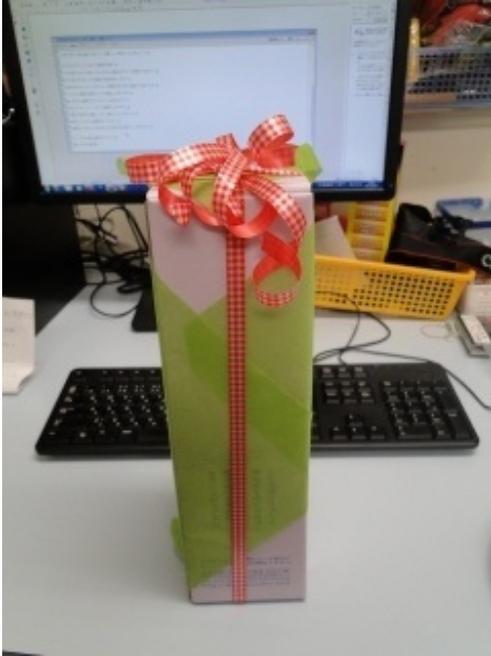
現状で満足する事なく、さらに進化していかなくては！



そういえば今日は僕の誕生日でした (^^)

誕生日祝いとして、

社長と奥さんから、日本酒をいただきました (^^)



ほかのスタッフはコップやお皿や花束だったりするのですが、

お酒の大好きな僕には毎年お酒♪

こんなところでもスタッフ思いの会社かな？（笑）

それまではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

先日、社員会議でこれからのプリンススポーツの

方向性について話し合いました。

まだまだ未完成とはいえ、ある程度の店構えが出来ました。

これからいろいろな業界から注目される店になってくるはず！？

おそらくこれから数ヶ月の間にプリンスを見学されるかたも

増えるだろうと、社長も話をしていた。

しかし、外見はある程度がっちり固まってきたが、内側はどうだろうか...

正直、改善すべきところがありすぎて非常に怖い。

現状のプリンスでは、見学しにきたお客様はがっかりするであろう。

- ・細かい面のルール化
- ・スタッフひとりひとりの意識改善

間違いなくこれからが非常に大事になってくる。

どんなにきれいなお店でも接客が悪い店には

絶対に行きたくない。

店頭スタッフがどれだけ自分に会いに来てくれる

お客さまを作ることができるのか。

お客さまが気持ちよく買い物できる環境づくり。

今後は、接客について徹底的に学び、意見し合い

ワンランク上の接客をしていかななくてはならない。

他と同じではいけない。

個性をしっかりと出し切り、気持ちの通い合う接客を

目指していきましょう。

明日から気持ちを入れなおし、全力で突き進もう。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

金曜日担当の深川です:)

8月も今日が最終日。

学生さんの中には明日から学校という方もいるでしょう。

私は夏休みの最終日は常に宿題に追われていましたね...

有名なFrancfranc(フランフラン)さん。

そこを展開している会社の社長、高島郁夫さんの著書にこんなものがあります。

遊ばない社員はいらない



遊ぶってというのは一般的にいう、お酒関係・ギャンブル関係

といったものを想像しがちですがそうではなく、

知る、見る、聴く、話す、考える、食す、感じる、笑う

それらが全てを『遊び』として捉えます。

仕事をする中で、自分のお店だけを見ていては全くと言って成長は出来ないでしょうし、

流行りについていくことができませんよね。

仕事が終わってからお出かけしてみる。それもひとつの遊びです♪

遊びを通じて湧きあがった『想い』が『ビジネス』として出来上がってくるのだそうです。

スポーツショップ→一流ホテル→ディズニーランドのグレードを目指すからには、

いろんな情報を自ら収集することで改善していくところも見つかるでしょうし、

他人の意見を取り入れることも改善の一つ。

逆に不要な物事をばっさり切り捨てる必要さにも気づけることでしょう。

本当に必要な物だけを取り入れる。

その為にはいろんな物事を見て、聴いて、知っていくことが必要ですよね☆

これからプリンスが必要な物事をしっかり判断して取り入れるのか、切り捨てるのか。

それが出来るか否かで大きく変わってくると思います。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

★ブランド戦略★ 個人のブランド化

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

まだまだ改善・変革の余地はありますが、

店舗のブランド化がようやく一段落つきました。

そこで次の段階へステップアップ！

今まで会社のブランディングを進めてきましたが、

結局のところ、それを実行するのはスタッフ（人）であるので、

これからは店舗のブランディングと同時に、

スタッフのブランディングも進めていきたいと思います。

野球専門店なら道具専門知識を持ち、

プロ野球や高校野球の話題でもお客さまと話が盛り上がる、

そんなスタッフがいっぱいだったら、

商品を購入するしないとは別に

行く価値・存在する価値のあるお店だと思いませんか？

そんな将来の小売店のあり方として、

個人（スタッフ）のブランディング化が重点的にやっていこうと思います。

目指すはスタッフのスター化！！

↓スター化した店員のイメージです（笑）



前回参加させていただきました未来会議もそうですが、

僕は色々な研修、講義に参加させていただいております。

他のスタッフも色々な研修・講義を受けており、

講義後に自分なりにレポートを作り、

講義で学んだ事、今後お店で取り組んでいくべきことを朝礼の場で発表しています。

ただ残念なことに・・・

講義を聞いた人間は、変えていこう！と志を高く持っても、

周りがついて来ないことが多いです（^^;）

研修を受けてきて、今日から接客のときはこうしていこう！などとルールを決めても、

現場スタッフが思ったとおりに動いてくれない。。

そんな経験がある、経営者の方、管理職の方はいるのではないのでしょうか？？

そのような場合、効果がでてでも数週間～数ヶ月で

そのうち自然消滅となっている事が多いと思います。

講義代、交通費などの費用と拘束時間を考えても

一時的な効果があっただけでは意味ないですよ。

だからこそこのような研修は、

全員が同じ研修を受けることに意義があると僕は思います。

全員で同じ経験をし、話し合い、そこで店舗の方向性や新しいルールを作る。

そのプロセスが理想だと思います。

ただうちのような小さな会社では、

全員が外部で講義を受けに行く予算も時間もありません（～O～）

それならうちで講義を作ってしまう！

そこで今考えているのが、『プリンス大学（仮）』設立案！

まだまだ未確定箇所が多いですが、

講習も一時的にではなく、

大学のカリキュラムのように計画的かつ継続的に

取り組めるようにしていくしていくつもりです。

ちょうどインターネットショッピングモール楽天でも”楽天大学”というのがあります。

楽天大学ではインターネット販売のノウハウを学ぶことができます。

(僕も過去に受講しました。)

楽天大学もインターネット販売の運営に必要なカリキュラムが組まれており、

1年間をサイクルとして組まれておりました。

プリンス大学を計画的かつ継続的に行われるようにし、

スタッフのスキル・知識をあげることが、

スタッフのブランディング化（個人ブランド化）の唯一の道だと思います。

まずは講義内容を決めない！！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

店舗のブランド化がある程度進み、

初めて来店される方々の反応をみると

時間をかけてよかったと感じます。

まだまだ、改善の余地はあると思いますが、

一度きりをつけて他の面に目を向けてみます。

これから重要な人間力の向上に力をいれるため

今月から読書に着目。

スタッフでグループを作り、交代で1冊の本を読み

その本について考察していきます。

正直、読書とは無縁の生活をしてきましたが、これを機会に

1冊の本と向き合うことの大切さを学ぼうと思います。

本は、読んで損するものではないし、やらされるのではなく

自分のこれからの人生のために勉強をするという気持ちが大切。



人によって本に対する考え方も違うだろうし、

人の考え方を知るということは、非常に大切に

接客においても重要な要素だと思います。

相手が何を考えているのか、心を読み取る

ことが出来る接客を目標に自分自身の考え方も

広げていかななくてはいけない。

読書は、無限の可能性を秘めている。

読書を通して、人間力、接客力を付けて

プリンススポーツの更なる向上につなげていきたい。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.09.07 Fri プリンスの課題図書

こんにちは、金曜日担当の深川です:-)

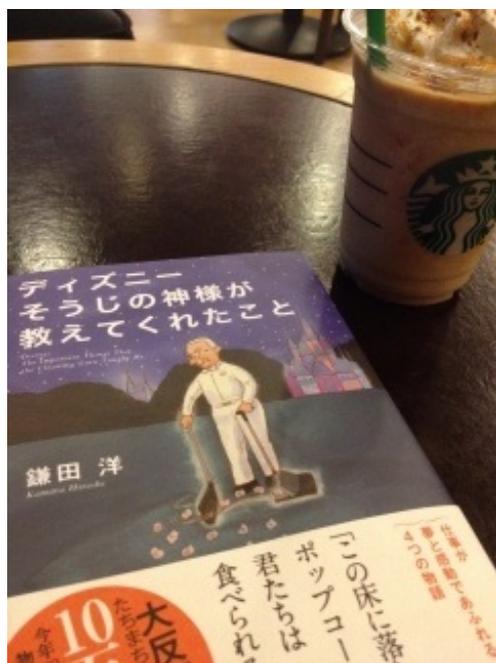
本日、私はお休みですのでのんびりとスターバックスに来ております。

コーヒーは飲めないんですが、フラペチーノをおいしくいただいております☆

大好きなんですよ、スタバ♪

そんなスタバには、いつも本を持ち込んでゆっくり過ごしますが、

今読んでいるのはこの本



ディズニー そうじの神様が教えてくれたこと

という本を読んでいます:)

これはプリン스에서最近始めた課題図書の一冊。

一流ホテル、ディズニーランドとうちが参考とするものに関する書籍を、

3,4人で1グループとして、月1冊、年12冊をみんなで読んでいくということです。

グループ全員が読んだら、グループごとで感想を言い合います。

まだ途中読みですがこの本は、

上司が、モチベーションの低い人があるきっかけでやる気を出させるなど

社員として、バイトやパートの方に指示を出す側としてとても参考になる内容です。

この他にも野球専門店として、野球に関する書籍など、

意識して読めばそれだけで自分のスキルアップに役立つ本が揃いました。

スタッフみんなが共通意識を持ち、スタッフ全員の意識向上が目標。

バイト、パートの方には仕事外の時間を使って頂く為、少しご迷惑をかけてしまうのですが、

より良い職場を目指すという意味も有りますが、

本を読むことは自らの知識になります。

1年後はたくさん知識が身に付く☆

そんな感じでこれから1年読書に励みます:)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です。

スポーツを取り巻く環境が数年前と大きく

変わってきています。

プリンススポーツで話をしますとこの地区は

人口の減少はなく、一部の地区では人口が流入して

います。

しかし、少年野球チームで各学年でチームが組めなくて

困って、います。

存続の危機に多くのチームが直面しています。

未来会議でも話題にしましたが、各地区で状況がまったく

違います。

お客さまが近辺からいなくなったら、どのような対応も

しようがないです



プリンススポーツでは中学軟式野球の大会を12年前から

後援し、地元の少年野球の大会も10年前から後援していて、

3年前からこの地区の半径20kmくらいの地区（川を挟んで）

少年野球大会を主催させていただいています。

先程も話をしましたが、この大会にも参加できないチームが

でてきています。

そこで子供さんたちがいかに野球に興味を持ってもらい

野球をしたいと思うような事をしていかないと

専門店も意味がなくなってしまうと思います。

? まず、お父さんがキャッチボールをできるようにする。

? 子供さんが野球に興味を持ってもらう。

（野球って楽しいもの）

? 奥様たちに負担をかけない

?は店でお父さんを対象にキャッチボール教室を開催する。

?はプロの選手との会話、野球教室を開催する。

?は各少年野球チームで話し合いをしていただく。

（毎回、土曜日曜に応援しなくて良い等）



前を真剣に考えて実行していこうと思っています。

これは一スポーツ店のことではないとおもいます。

メーカー、問屋さまも一緒になってスポーツ全体を

考えて出来るところからすぐに実行して行きましょう。

幸いにプリンススポーツは売上が減少になる時期に

横ばいとアップになっています。



地域貢献のキーワードで何をどのようにするか、多くの課題が

山積していますがまえを見てプラス思考で行きましょう。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.09.12 Wed プリンズ大学の講師は？

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンズスポーツ 酒井です。

さて、先週お話をさせていただきました

プリンズ大学ですが、

学校のように1年を区切りとして、カリキュラムの構成を考えています。

そのなかには、

野球専門店スタッフとしての知識を学ぶもの、

社会人としてのマナーを学ぶもの、

体育の授業のように身体を動かすものなど、

やるからにはスタッフが楽しんで学ぶことができるようにしたいと思っております！

またそれぞれのカリキュラムの講師は、基本的には社内スタッフで行う予定です。

社内スタッフにする理由は3つあり、

1つはコストの面。

参考までに聞いた話ですが、

商工会や役場にお問い合わせすると、十万ほどもかかってしまいます。。

うちとしては、なるべくコストをかけないブランド戦略を目標にしているので、

外部委託はなしということに。

2つは、融通性の面。

1年のカリキュラムの間に、新しく入社する方（中途採用など）がいる可能性があります。

そのフォローも考えたら、

外部に講習を出すよりも、社内で講師を決めて講義をするほうが都合がいい。

またスタッフにパートさんやバイトさんが多い勤務体系上、

スタッフ全員が揃って、集まる時間を作るの難しいってのもあります。

3つは、個人ブランド化の面。

各カリキュラムの講師に選ばれた人は

講義をするだけの資料作成や知識を学ぶ必要があります。

実はそれも個人のスキルアップ、個人ブランディングにつながっているんです。

僕は大学4年生の時に、

教育実習で授業（講義）をした経験があります。

生徒が楽しく授業を聞けるようにするにはどうすればいいか？

どういう風に伝えたら理解しやすいのか？

そんなことを考えていたら、たった50分の授業をするだけでも、

前日まで徹夜して資料作成の準備をしていた記憶があります。

でもその経験のおかげで、

4年経った今でも、教育実習で行った授業内容は覚えています（^^）

知識を身につけることって、

誰かに聞くこと、本を読むことで学ぶ事もありますが、

人に教えること、知識を伝達することが最大の学びだと僕は思います。

テスト前の一夜漬けのような知識ではなく、活用のできる知識を身につける機会を設ける。

そういった機会を与えることも個人のブランド化への第一歩ではないでしょうか？

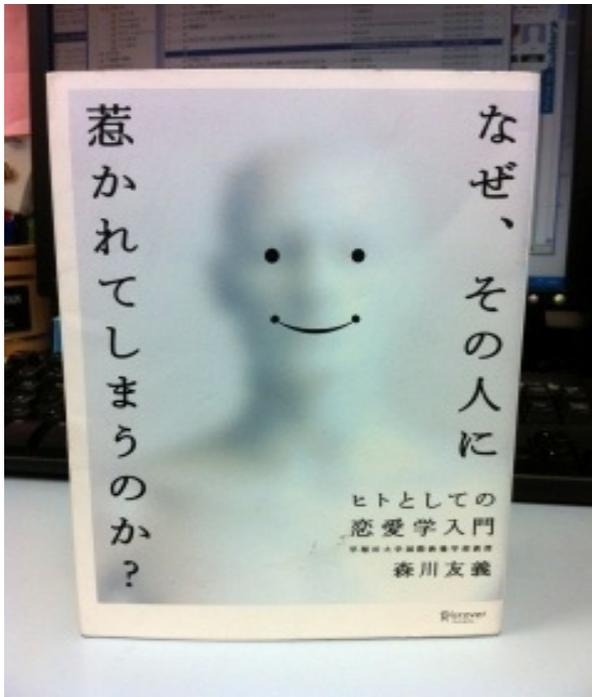
今週からはカリキュラムやルール（学校だから校則？）について、

もっと掘り下げていきたいと思います！

そうそう、

他のスタッフも紹介しております社内読書会。

僕の現在の課題図書はこれ↓



恋愛学入門の本です（笑）

もちろん個人のブランディング化に役立つ内容が盛り込まれているんですよ！

個人的に恋愛の勉強も必要かなと（笑）

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

個人のブランド化を目標に少しでも

バイトの学生、そして自分のスキルアップを

していきたい。

いろいろやらなくていけないことはあるのだが

まずは、全体的に得意としている分野から伸ばしていこうと思う。

プリンスは修理重視のお店として、

お店としても個人的にも修理に関して絶対的な自信を持っている。

だからこそバイトの学生にも修理の技術を叩き込むことは、

自分の義務だと考えている。

修理というのは、奥が深いと日々感じている。

考えて作業することで効率も上がるし、人それぞれの

スタイルや順序もある。

常に考えて考えて経験をつまなくてはいけない。

お客さま目線で考えると、

道具を修理しなくてはいけない時は、お店に

修理依頼をして何日か預けなくてはいけないというのが

基本的なスタイルになっている。

そこを何とか改善したくて、当店では、基本的修理の

即日渡しということに力を入れている。

しかし、マイナス面としてはお客さまがお待ちになる時間。

やはり15分以上待たされるというのは不快感を感じると思う。

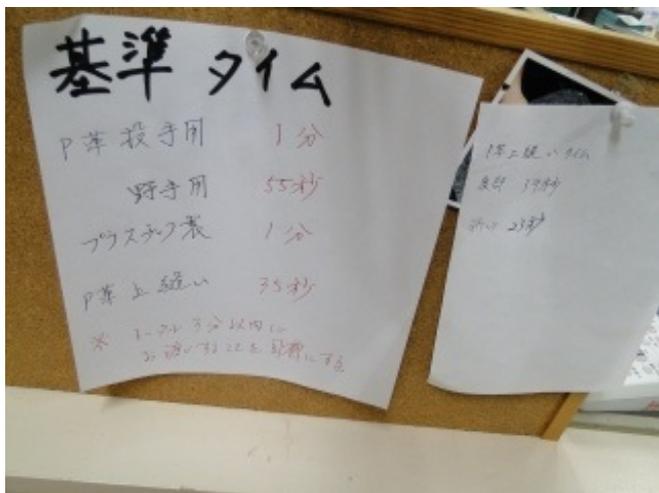
なので、P革の取り替え、紐修理など即日お渡しすると対応

したものに関しては、絶対に15分お待たせしないこと。

時間内にできないのなら1日お預かりする。

修理はスピードとクオリティーが大事。

まずは、P革釘打ちのスキルアップ!!



基準タイムを設定し、目標を持って日々作業を行う。

そして、現状のベストタイムを計っておき、1週間ごとに

測定をしてどれだけ成長できたのかを確認していこうと考えている。

修理に関して前向きに練習をして、わからないことは質問に

くる学生ばかりなので、とても嬉しい傾向にあります。

一人一人に高い意識をもってもらい、一人でも多くのお客さまに

喜んで頂ける修理を目指して努力していきます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

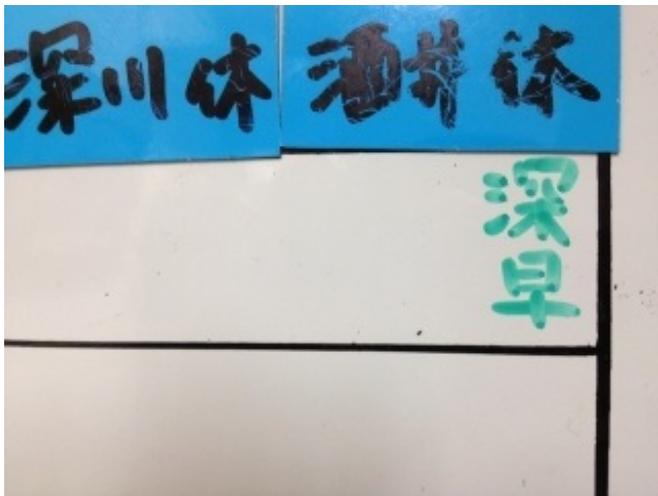
2012.09.14 Fri フレックス制度になって

こんにちは、金曜担当の深川です:-)

今月からプリンスに新たに導入されたフレックス制度。

営業時間が10時から20時までという時間もあり、

早く帰宅する日、遅く出勤する日などを決めました。



深早というのが、深川早上がりという意味です:-)

プライベートの時間が増えるので、いろいろ遊びに出かけます☆

2週間(?)にも書いたように、仕事=遊び

が私の理想でもありますし、それなりに現状は近づいてるのかな？

というように思います。

それはプリンスというお店が、ということでもあり

自分自身も少し変わりつつあるのかな☆

早く帰らせて頂ける日は友達とご飯を食べにいたりしますが、

その際、飲食店の接客やサービスも気にすることが多くなりました。

人と向う仕事をしているという点で、業種が違って学ぶことはたくさんあります。

飲食店などは特にお客さまから、「〇〇頼んでもう□□分経つんだけど、まだですか？」

なんて提供に関してのクレームなどは多いと思います。

そんなクレーム対応もこっそり聞き耳を立ててどんな対応するのか？

という感じにいつの間にかチェック☆

どのように誠意を見せるのかも重要ですが、

何よりも言葉使いが重要なことを最近よく感じます。

せっかくお客さまにご来店いただいても、言葉使い一つで不愉快な気分にしてしまっは

次また来よう。なんて思っはくれませんよね。

自分もそうですが、スタッフ一丸となって改めて改善していく必要があるかも。

そんなことも、友達と遊びながら学べる機会が身の回りにはたくさんあります。

これからは一層、遊んで学ぼうと思います:)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です。

ハロウィンを今年からおおいに盛り上げていこうと思います。

プリンススポーツはアメリカンで行こうと決めたのだから、

まだまだ、日本の愛知の知多では盛り上がりません。

それをプリンススポーツが発信基地になり東浦町がおおいに

盛り上がればと思います。



宗教の要素を排してあくまでもイベントとしていければと

思います。



テレビなどで皆さんはハロウィンを知っていると思いますが、

実際、そのような行事に参加したことがあるかという

知多地区の人たちでは少ないと思います。

9月に入って案内をお店にこられた方におわたししています。

店内の飾りも準備しています。

この地区ではじめてですから、すべてにおいて手探り状態で

始めていきます。



スポーツとハロウィンになんのつながりもありますが

これをひとつのきっかけになってプリンススポーツを知って
いただく、機会になればありがたいですし、より、ファンに

なっただけたら、やりがいも出てきます。

このように、お客さまとコミュニケーションをいろいろな形

でとっていくことが先程もありましたが、プリンススポーツのファン

に一人でも多くなって頂いてお互い信頼しあえる形が
できるようにしていきます。

大型店も形だけはハロウインの行事をするとおもいますが、

我々は必死に真心を込めてお客さまと向き合っていけば、

理解していただけると思います。

村尾さまにアドバイスを頂いて即、実行して結果は後で検証すれば

いいとおもいます。

11月の初めにお知らせすることができると思います。



☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

本日は、個人ブランド化の話は少しおいといて・・・

先週東京で行われた『スポーツ用品業界サミット』についてお話したいと思います。

SBS橋本塾の方が主催するこのサミットの目的は、

「スポーツ用品業界をどう活性化するか」を

小売店の方だけでなく、メーカーさん、問屋さん、業者さん全体で考えること！

参加者も各小売店の社長や大手メーカーの取締役社長、店長、部長・・・など、

多くの会社の経営者や代表者の方が多数お見えになりました。

肩書きがないのは僕ぐらい？（笑）

↓会場はデサントの東京オフィスで、総勢約130名いました↓



サミットでは講演だけでなく

SBS橋本塾のメンバー様を中心に

パネルディスカッションやグループディスカッションを行い、

今後のスポーツ業界についての意見交換をしました。

僕も参加者の中では若い方(たぶん最年少)でしたが、

遠慮することなく意見を言わせてもらったり、疑問点を聞いてきました。

それもSBS橋本塾の皆様をはじめ、

関係者の皆様がそのような環境を作っていただけのおかげだと思います。

この場でお礼を申し上げたいと思います。ありがとうございました！

他店の経営者の方やメーカーさん、問屋さん、業者さんが集まって意見交換する機会は

なかなか無いので、とても有意義な時間が過ごせたと思います。

また先日の未来会議のときもそうでしたが、

こういった勉強会・講習会に参加する方は意識が高い方が多いので、

意見交換をされていて、本当に面白かった！

↓懇親情報交換会（飲み会）でも色んな方と有意義なお話をさせていただきました。

でももう少しお酒が飲みたかったなあ（笑）



今回の研修で学んだことは詳しくお伝えできませんが、

データに基づいた計画的な販売、お客さま目線での販促の仕方・・・

売れるにはやはり理由があると思います。

今までのようなどんぶり勘定や感覚に頼った販売計画をやめないと

うちの未来は無いなと本気で思えました。

あらためて実感できただけでもこのサミットに参加させていただいた価値はあったと思います。

ただ以前にも述べたましたが、

これを僕一人の研修、自己満足で終わらすのではなく、

しっかりと店舗に落とし込まないと意味がありません。

時間とお金をかけて研修を行かせてもらっている以上、

何かひとつでも学んだことを持ち帰って、実行する！

実行するまでが研修と思って取り組んでいくと自分の中でルールを決めています。

だから僕の研修中はまだ終わってないんです。

とにかく今は、研修で学んだことを店舗に生かすためのシステム作りをどうするか？

計画的にやることの意義を他の社員やスタッフと共有するためにどうするか？

頭で考えるのと実際にやるのでは、全然違うので難しいです (><)

でも悩みながらでも少しずつ前進していきたいと思います。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

本日申し上げたいのは、一言。

「人を育てるとするのは難しい」

そもそも自分がまだまだ未熟だし、

経歴も何もない。

自分ができないことは、人に押し付けたくない。

でも、バイトの学生を育てる立場にいる。

毎日、悩みます。

しかし、そうも言ってもらえない。

まずは、自分の自信を持てることを探すことから始めよう。

先週に引き続き、修理関係の技術。

接客面でのコミュニケーションの取り方。

自分のお客さまの作り方。

今週から自分の中で勝手に

「渡部くん育成強化月間」という目標を立てて

日々いろいろな意識を共有している。



バイトの学生たちのレベルアップは、間違いなくお店の
前進に直結していると思う。

社員がいなきゃ、いい修理、いい接客ができないようでは
3年後、5年後も何も変わらない会社だと思うし、

今バイトの大学生が就職するときにここで学んだことを
何かしら活かせるようにしてあげたい。

店のためではない。自分自身の成長のために学んでいるの
だという意識を持たせたい。

それには、教え方も大切だろうし、私も日々学ばせてもらっている。

バイトが成長すれば、社員も育つ。

スタッフ一丸となって頑張ろう。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.09.21 Fri お客様のこえ、いただきます☆

こんにちは、金曜担当の深川です:-)

SNSを利用しよう。

とのことでfacebookなどを使っておりますが、

最近始めたことが

お客様の意見(レビュー)に対して返答しています☆

今はいただいたレビューに対して、



このような感じで書かせていただいております:-)

もし、レビューを書いていた方からコメントとかあったら☆

ネット販売はただでさえお客様の顔を見ての接客が出来ないので、

親密になるチャンスは少ないように思われがちですが

こんなところにもあるんですよ♪

◆お客様のこえ◆コーナーを始めることによって

お客さまからレビューを見ることにつながる。

それによって改善していく点も見付き、お客さまが喜んでいただけるお店になる。

よく飲食店でアンケートなどありますが、

割引券がもらえることはあっても、

「〇〇さまから、・・・という意見をいただきました。当店では□□のように改善して参ります。」

って返答が返ってくることってあまりないと思います。

お客さまに割引券を渡すのか、いただいた意見をしっかりと受け止め改善するのか。

どちらの方がお客さまに好んで利用していただけるか。

私は後者だと思います。

なので、今後もいただいた意見をしっかりと受け止めお答えしていきたいと思います:)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



店長の菱田です

1ヶ月に1回、東京へ、シークレットセミナーに参加させていただいています。

スタッフが順番でいきます。

そのセミナーは村尾さまが毎回、いろいろなテーマで講演をします。

いままでのセミナーの講演者の格好はワイシャツにネクタイのスーツが標準ですね。

村尾さまのスタイルはどこの古着(本当は高いのかな)かなを着て、

ジーパンの半ズボンを履いて頭は毛糸のボーシをかぶって講演を

されます。



講演は独特であり、飽きさせない、対話形式で毎回きてよかった

それをプリンスポーツで毎回いくつかを落とし込んでいます。

彼は少年時代からアメリカで生活をして、考え方はまさにアメリカ

そのものです。

本も何冊も書いています。参考になる本ばかりです。

村尾さまのことを書こうと思えば、どれだけのスペースが

あっても足りません。このへんで。



そのセミナーに来られている人たちは様々な職業についてみえます。

地域は北は北海道から西は愛知まで（大阪、福岡もセミナーあり）

広域から参加しています。

毎回、名刺交換をして異業種の人達とおはなしをさせていただきます。

異業種の人達と話をするとスポーツ業界のいいところ（あまりない）

遅れているところ（多く有り）、狭い視野でものを考えているところ

など、勉強になります。



スポーツ店だけが厳しいわけでもなし。もっと厳しいところもあり、

それでもその方々は全力頑張っています。

我々も努力次第で成績を伸ばすこともできるそのような力を

もらってきます。

スポーツ業界全体でこの時代に順応していく努力をどれだけしているか

本当に疑問です。

私も村尾さまに言われるまで本をほとんど読んでいなかったですが

紹介されて半年で18冊買ってその、ほとんどを読みました。

業績の上がっているところは上がるべく努力しているし、

日々、勉強もしています。



スポーツ業界だけで会合すると視野が狭くなり、傷の舐め合い的
になり前向きな議論が少ない気がします。

業界が違うと見方もまったく違いますからすごい、刺激になります。

プリンススポーツもまだまだ足りないところだらけですから、セミナー
も本も読み、日々、努力をしていきます。

シークレットセミナーはstarbrand.co.jp へ

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

" プ リ ン ス ス ポ ー ツ "

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンズスポーツ 酒井です。

プリンズ大学のカリキュラムが完成しました！

スタッフ全員が「心技体」で自己成長をし、人間力と接客力の向上を目標としています。

↓カリキュラム内容は下記のとおり↓

プリンズ大学目標
スタッフ全員が「心技体」で自己成長し、人間力と接客力の向上で、完全な非営利のブランドを創出す。

プリンズ大学カリキュラム

講義科目	講師	科目概要
1 社会人マナー研修	甲斐	名刺の渡し方・取り方、電話の応答、資料の取り方、話し方など、社会人として必要なマナーを学ぶ。
2 ブランド研究	酒井	消費者心理、メーカーのマーケティング戦略の展開・歴史などを学ぶ。各ブランドの歴史も同時に学ぶ。
3 接客の仕方	甲斐	接客態度・言葉・マナー・言葉遣い・声のトーンなど。
4 マネジメント手法、接客手法	酒井	目録のマネジメント手法、接客手法。
5 ゲーム研修	酒井	ゲームを通して相手の対応方法を学ぶ。
6 取り置き商品の取り方	甲斐	取り置き商品で接客すること。
7 レタの接客方法	酒井	タブレット端末、在庫カード作成、在庫カードを忘れずお客さまへの対応方法。
8 プライシング	酒井	原価・利益・利益率と売値に關する知識を学ぶ。
9 コマーシ研究	酒井	MEIT事業の現状と展望を学ぶ。
10 ポップの書き方	酒井	プリンズのポップはどのような書き方、デザイン・ルールがあるのか。
11 ラッピング研修	酒井	取寄せ商品もラッピングとは異なる点を学ぶ。
12 キャッチボールのやり方	酒井	正しい投げ方・キャッチの仕方、心のこもったキャッチボールとは。
13 バットの握り方	酒井	正しい握り方、握力強化や握りやすい握り方、握り方と握り方の違い。
14 接客マナー	酒井	接客に必要な接客マナーを学ぶ。
15 接客マナー	酒井	接客マナーを学ぶ。

以前もお話させていただきましたとおり、講師はすべてうちのスタッフです！

接客の基本的な対応の仕方やプリンズ内での接客のルールを押さえつつ、

社会人としての常識やお金の勉強、ポップの書き方やラッピングの仕方などがあります。

大学なので、体育の授業も必要でしょ！という意見があり、

うちは野球専門店なので、

「キャッチボールのやり方」「バットの振り方」も盛り込みました♪

うちは女性スタッフ（パートさん）が多いので、

身体を動かすことは嫌がるかと思いましたが、

意外にも皆さんノリノリで楽しみにされています（^^）

他にも自分の将来の夢について語り合う「夢会議」や

伝説になるためにはどうすればいいかを話し合う「伝説作り」など、

ただ知識を深めるだけでなく、

個々の思っていることや考えを共有できる場を提供する。

そうすることでスタッフの仲も深まるかなと（^^）

あとは、もっと大学っぽくしていきたいです！、

大学のロゴ・受講表・卒業証書・・・単位制にしても面白いかも！？

せっかくやるなら楽しんでやる！が僕のをモットーなので、

プリンス大学の設立も楽しんでやっていきたいと思います！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんにちは。

プリンススポーツ 新山です。

個人ブランドの強化。

個人ブランドの強化。

各商品に対する接客のマニュアル化も進み、

誰が接客をしても最低限の対応ができるように

ルール化を進めていますが、最終的な商品の

説明ができなければ、ゴールが見えない。

どんなに接客が良くても、いざ商品説明をするときに

知識がなく、時間を頂いて調べたり...これでは意味がない。

プリンスの場合、野球に関わったことのないパートの方々も

多いので、実際にこのような状況になりがちだ。

しかし、お店のために必死にがんばって知識を付けて

接客をしてくれるスタッフには心から感謝だ。

そういったスタッフのためにも商品知識をもっている私たち社員が

情報を共有する時間を作ることは責任だとおもう。

定期的に勉強会を行うことも考えたが、商品量が多いので

とても追いつかない。

ということで、朝礼後に1日1～3品の説明をすることにしました。

本日はこのケガ防止の3点。



ほんの1分程度の時間しか使わないが、この1分で得た知識が

頭の片隅にあるのとないのでは、大きな違いだろうし

いつか必ずこの1分があったからプラスワンの提供をすることが

できたというときが来ると思う。

これから毎日継続して、より高いレベルの接客を目指して

スタッフ全員で協力し合ってがんばるぞ!!!

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.09.28 Fri 折り返し

こんにちは、金曜担当の深川です:)

1年限定公開のこのブログ。

気がつけば折り返し地点までやってきました。

この半年でプリンスもだいぶ変化したと思います。

お店の雰囲気もいろいろと変わりましたが、一番変わったとを感じるのが

スタッフ自身の意識が大きく変わりました。

私たち社員だけでなく、パートさんやバイトくんたちの意識が大きく変わったと思います。



アワードでスタッフを表彰する。

これがきっかけという訳では無いかも知れないですが、

半年前の私たちと比べて大きく変わったと思います。

その他にもいろいろなことに取り組んできました。

半年経った今、全てのことを今でも継続できているのか？

と考えると、グローブを買ったお客様に対してのハガキなど、

継続して出来ていることのほうが多いですが、

継続できていないものもあります。

新たに物事を始めることでいろいろと変わっていくことも事実ですが、

中途半端で終わるのは良くないことです。

今後も必要と思うことに関してはもう一度やり始めなければいけません。

半年経った今だからこそ、もう一度振り返って

必要な事を再度始めるよい時期だと思い、改めて臨んでいこうと思います。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

店長の菱田です

プロ野球も最終局面になり、もうすでに来年に向けて

動いている球団もあります。

選手も来季、契約できる選手と解雇を言われる選手がいます。

トータル人数が決められているため、新戦力が加われば、

その人数分が解雇になります。

厳しい現実がそこにはあります。



小売店ではどうでしょうか。

スタッフ全員が社員さんになると人件費が多くなり、経費がかさみます。

しかし、パート、アルバイトさんが多くなると経費が少なくなる代わり

意思の疎通がうまくいかないと思われるのが現実です。

しかし、利益を出している企業、小売店はパートさん、アルバイトさんにうまく

働いて頂いています。



今、プリンススポーツで全員（社員、パートさん、アルバイトさん）同じ目標に向かっていこうと試みています。

村尾さまにアドバイスをいただき、本を読み、東京のセミナーに参加して

お客さまにファンになっていただく店づくりをして、対応の仕方

商品説明の仕方、などなど、新たに全員で時間をかけてしています。

雇用形態が違うだけで社員さん、パートさん、アルバイトさんすべての

方々の思いをひとつにしていけば、成果は出ると思います。

売上が下がり、経営が苦しくなるとどうしても経費削減のため、

パートさんなどに辞めてもらう、マイナススパイラルに陥り

やすいです。

マイナススパイラルになると今までのサービスができなくなり

余計に経営が苦しくなります。



今の日本で経営者は何を優先して経営するか

どこにも同じ商品はある、価格も同じようであり、そのような時

他店との違いは何か、私たちだけの店しかできないこと

それは社会貢献、地域貢献、ここに大きなキーワードがあると

言われています。

それも他のお店や会社がすでに行っていることでは皆様に分かって

いただけないと思います。

個性的な事をすれば、自然とお店の評価は上がりますし、

経営も安定してきます。

プリンススポーツも地域貢献の一環として野球の大会の主催

後援を多くさせて頂いています。

がんばれスポーツ店。



☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819
E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.10.03 Wed プリンズ大学の校則（？）

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンズスポーツ 酒井です。

昨日は、定休日ということもあり、

男スタッフとメーカーさんとで、ゴルフを楽しんできました！



深川くんは初のラウンドにも関わらず、

ミドルホールで”パー”を記録するという、ミラクルも起こしてくれました♪

スコアはひどかったですが、気分転換もできたので、

今週もお仕事がんばっていきたいと思います（^^）

さて、

先日からお話させていただいております

プリンズ大学のルール（校則）ができましたので、

紹介させていただきます。

- ・ 講義は2週間に1講座のペースで行う。
- ・ 講師はスタッフが持ちまわりで担当。
- ・ 講義の時間は、木曜日の午後と金曜日の朝の2回を行う。
- ・ スタッフはそのうちどちらか都合のいい日を選んで受講してもらう。
- ・ もし受講できない方は、個別に補講という形でフォローをする。
- ・ 1講座は、30分程度。
- ・ 何か1つはすぐに役立つものを身につけるを盛り込む。
- ・ 聞くだけの講義にしてはいけない。ロールプレイングなど必ず受講生に参加できるようにする。
- ・ メーカー担当者さんなど店舗スタッフ以外にもできるだけ参加してもらう。

(緊張感を高めるためにも。)

- ・ 専門分野の方がいれば特別講師という形で講義をしてもらうのもOK。

ただしコストはかけないことが前提。

- ・ 全講座を受講したスタッフには、卒業証書を与える。(卒業式も行う予定)

とりあえずこんな感じでいきます！

今までもスタッフの知識を深めるため、不定期に研修を行っていましたが、

誰が研修を受けたの？が明確になっておらず、

全スタッフに知識が行き届いてはいませんでした。

それによりお客さまからお叱りをに発展してしまったこともあります・・・

また講義をする方も突発的に行っていたため、

資料作成する準備もなく、口頭で伝達することがほとんどでした。

その場合、研修を受けたときは知識として残っていても、

月日の経過とともに忘れてしまうことが多かったです。。

今回大学形式にすることで、

何を学ぶのか、いつ学ぶのか、をスタッフ全員が分かる形になり、

講義を受講していない人が一目で分かるようになり、

今までのような伝達ミスを防ぐこともできそうです。

↓講義管理表で受講者をチェックしていきます↓

ので、さぼったらすぐばれます（笑）

年度	2012年					2013年														
月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月								
内容	マール開札	2	3	7	4	11	5	1	9	10	5	6	12	3	2	4	13	8	1	14

講義もできれば1回で集まってやれば、手間もかからないし、

お互いに情報交換もできて理想だと思いますが、

うちの場合、パートさん、バイトさんが多くいますので、

講義の時間をパートさんとバイトさんが集まりやすい時間帯の2つにしました。

また休みの関係もありますし、それぞれが日々の業務を抱えています。

プリンス大学を始めるからといって、

人が増えるわけでも、仕事が減るわけではないので、

日々の仕事への影響は最小限にしなければなりません。

だからといって講座をおろそかにしては意味がありませんが・・・

今回、僕がカリキュラム計画を立てましたが、そこが一番悩んだところです。

実際始まってみないと

どうなるか分からないという点もたくさんありますが、

これから時間をかけて、きっちりとした形にしていきたいです！

今週の金曜に第一回目の講義がスタート！

講義内容は、「ブランド研究会」で、講師は私、酒井がつとめます！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.10.04 Thu 個人ブランドと店の成長☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

先週もお話させていただきましたが、

毎朝、朝礼後に1日1品でも商品知識をつけようと

スタッフ全員で勉強会を開いています。

知識がつくのはもちろんですが、まず自分が

わからない商品を探す際にいつも以上に

商品（店舗）に意識を向けます。

そうすることによって、ごみが落ちていないか、

ほこりがついていないかなど、普段よりも

高い意識をもつので、店舗の整理整頓にも

効果があります。



一石二鳥ですね。

スタッフの質問には約3分ほどで答えています、
その質問と答えは担当しているスタッフが全てメモを
とっていて、数ヶ月、数年後には「プリンス辞典」を
作ろうと考えています。

スタッフと同じ疑問を持っているお客さまも
必ずいらっしゃると思うので、役立つ
辞典を作るのが目標です。

毎朝、スタッフの納得してくれる顔を見れると
とても嬉しいです、いいスタートがきれるし
スタッフの一体感も生まれます。

今後も継続してレベルの高い店舗を目指します。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819
E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



2012.10.05 Fri 継続しているからいただける意見

こんにちは、金曜日担当の深川です:)

折り返しということで、いろいろと振り返っていますが、

見て分かる大きな変わったところは、やはり店内の内装ががらっと変わったことですね♪



現在の入り口からみた店内。

星条旗があり、バッテリーボックスがあり、

アメリカン!ベースボールショップ!!

という感じをぱっと見で感じ取ってもらえるような雰囲気になってます☆

10月ということで店内もいたるところハロウィン仕様になっております:-)



ハロウィンに関してはまた後日。

見えないところだと先週話したようにスタッフの意識が飛躍的に向上。

全体的に本当に良い方向に進んでいます。

名刺交換した方にハガキを書くことに関しても、

好評で、「うちもこれからやろうと思います。」

など、後日メールをお送りいただくなど、

【プリンススポーツ】

という知名度を高めると共に、ブランドとして他との違いを感じ取ってもらえる

いろいろな思考をこらしてきました。

今後もプリンス大学など、さまざまなことへの取り組みも既に始まっています。

継続されていること、新たに始まること。

いろいろと大変にはなりますが、意識がもっと上向きになる大切なことです。

今後もプリンスはいろいろなことに取り組み、

お店だけではなく、地域まで元気にするお店になれるよう頑張らなくてははいけません;)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です。

プリンス大学も活動し始めています。

スタッフも言っていますが朝礼でわからないことを

みんなで説明し合う場をつくってそれを全員が共有

すれば、お客様さまに誰が言っても同じことを言えるように

する。



今までにもっと早くすればよかったと思います。

ひとつのことができると次々に連鎖反応でこれもしよう

あれもしよう、いい案が出てきます。

仕事をしながらなので全部をすぐに実行することが

できませんが、毎日毎日、朝礼の時を利用して着実に

レベルアップしていきます。

世の中の業種の違うところでは当たり前にならな

いるそうです。

先にも書きましたが、プリンス大学がプリンススポーツを

変える予感がします。

工程は酒井君が書いている内容ですが、全スタッフが全工程

を卒業したときはプリンススポーツも一段上になっていると

思います。

思うに父ちゃん母ちゃんのお店のときは合うんの呼吸で

処理できたのが、スタッフが少し多くなるだけで

それができなくなり、お客様にご迷惑をお掛けする

ことになります。

プリンス大学の講師はスタッフですから自分担当の

件のついては本人が前もって調べたりすることに

なり、スタッフもいつも考えて、他のことにもそれが

応用されています。



前回、未来会議であいスポーツさまのセミナーの
発表の外商の仕方、管理の仕方等を11月に島根の
あいスポーツさまへお邪魔して直接、お話を聞いてきます。
素晴らしい実績を短期間でされています。
良いところは教えていただき、プリンススポーツでそれを
実行して成果を出していきたいと思えます。
報告は後ほどさせていただきます。



☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.10.10 Wed プリンズ大学の初講義♪

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンズスポーツ 酒井です。

先週の金曜日、朝礼後の30分間、

初のプリンズ大学の講義をしました。

すべてのスタッフが参加することはせず、

各部署が通常業務に支障の出ない範囲で、メンバーを選抜し受講していただきました。

場所は通販商品の梱包に使う小さな部屋。

(うちには会議室という立派な場所はないので)

今回の講義内容は、「ブランド研究会」！



その中でも専門店のスタッフとして当然覚えておくべき”商品カタログ”について勉強しました。

ただ30分という短い時間では、カタログすべて説明するのは無理ですので、

今回はメーカー毎の商品番号に焦点を当て、講義しました。

スポーツ用品は、メーカーが作った商品を販売する形式をとっており、

基本的にはメーカーから型番商品を取り寄せて販売することになります。

型番はメーカー毎に特徴があり、

その特徴を掴んでおけば商品番号が何を意味するかを理解でき、接客にも役立ちます！

例えば、お客さまから

「このバットのサイズ違いはないですか？」

と質問された時、知識が無い人はカタログからサイズ違いを探すことになります。

その場合、カタログからサイズ違いの商品番号を調べて、

そのあとメーカー在庫を調べるといったふたつの工程をすることになります。

もしここで商品番号が分かっていたら、

カタログから商品を探す手間（時間）が短縮され、

お客さまにお待たせする時間を少なくなります。

親身になって時間をかけた接客は大事ですが、

お客さまをお待たせしないことが最低限必要だと僕は思います。

うちのクレドにも

「ご注文いただいた品をお渡しする時は、3分以内。お待たせしません。」

という項目があります。これは、接客でも同じこと！

お客さまをお待たせすることは良くありませんよね、

だから時間短縮を通じて、接客の質を上げることがこの講義の最終目的にしています！

まだまだ30分では、伝えきれないことばかりでしたが、

受講いただいたパートさんからは、

「なんとなく理解できたので、今後の仕事に生かせそう。」 と嬉しいコメントもいただきました。

「受講者に喜んでもらえるなら、次はもっと頑張ってみよう！」

「講義担当者が頑張って教えてくれるから、こっちも頑張って理解しよう！」

プリンス大学を通じて、そんな関係を作ることができれば、

教える、教えてもらうがスムーズにできる

理想のチームになっていくと楽しみにしております。

まだ半数近く講義を受けていない人がいるので、

補講をしながら、受講漏れが無いように管理していかなくては。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

ワンランク上の店作りを目指して、先日お客様目線の

工夫を施しました。

当店の売りの一つとして、硬式グラブの在庫展示量が

ありますが、パッと見ただけではどこ用のグラブなのか

わからないというお声を頂きました。

私たち野球経験者には簡単にわかることも、

未経験の方やお母さん方には、非常に難しい。

100人のうち99人がわかって、1人わからなければ意味がない。

何事も100%を目指し、ラスト10%の詰めをしっかりとしなければいけない。

硬式グラブの展示の仕方を考えた結果このようにやってみようという意見が出ました。





ちょっと見にくいですが、全ての硬式グラブに各ポジション別のシールを

貼ってどこ用のグラブか一目でわかるようになりました。

在庫管理もとてもしやすく、未経験者のパートの方々にも好評です。

少しずつではありますが、また明日も成長できるようにがんばろー☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

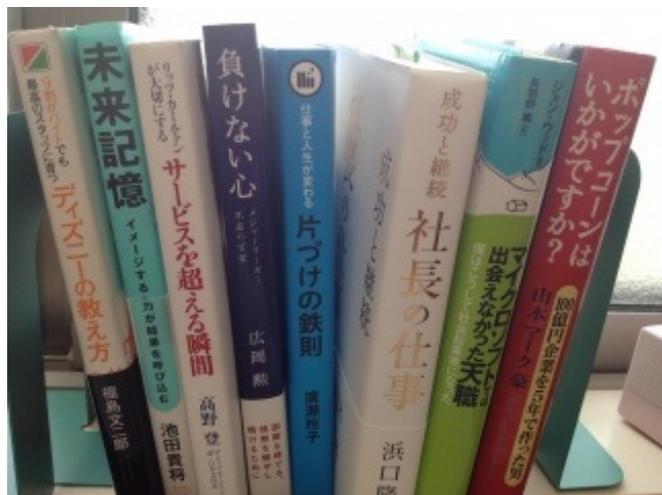
楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

2012.10.12 Fri 秋の読書週間

こんにちは、金曜担当の深川です:)
朝晩はずいぶんと寒くなってきましたね。
みなさん体調管理には充分気をつけてくださいね:-)

さて、プリンスで新たに始まった読書会。

秋だけではなく、1年を通して行います:)
3~4人1グループになっての読書会が各グループごとに進んでいます。



本によって話し合う内容もそれぞれで、
課題図書の中には経営者向けの本もあり、
経営者ではないパートさん、バイトくんたちには難しいこともあります。

それでも自分が経営者の立場になったらどのようにするか。
というように自分の立ち位置を換えて考えていただく。
そのようにすることで、いろいろな意見が出てきます。
多少なり無茶な意見も出てきますが、
そのような意見でも多くの考えが集まるよい機会です。
今後行う全体会で多くの意見が発表され、より上向きの職場環境になることも期待できます。

他には従業員の意識、やる気を高める方法の本など、
私自身も次はどんな本かな？
など、とても楽しくやらせていただいております。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

先週で僕が担当した講義が終わりました。

2、3人どうしても都合がつかず、講義をすることができませんでしたが、

補講という形でフォローしていきたいと思います

今回講義をしてみて感じた事、

講義中にもスタッフから気付いた点や疑問点などがあがり

予想以上に講義の時間がとられてしまったこと。

時間を区切っている以上、

あまりだらだらと引き延ばさないようにしなくては！と反省をしています。

でも受講してくれたスタッフからも

「面白かった！よかったよ！」とっていただき、講義内容としては満足しています。

ただ、

1回の講義だけではやはり知識として身につけることはできないですね（^^;）

でも考える場・時間を提供することができたのはよかった！

知識に対して無関心でいいと思える環境にしていた僕ら社員の責任ですが、

「私には関係ないから・・・」と野球道具には無関心だったスタッフからも

日常的に疑問点をあげてくれるなど、

今では分からないことを聞く体制が自然と出来上がりつつあります。

このことから確実に、

スタッフの意識が高くなってきているなと実感しております（^^）

また講義をする側にも"プレゼンテーション能力"を磨けるというメリットがあります。

僕らのようなスポーツ業界の人間は、

人前でプレゼンすることなんてほとんどありませんが・・・自己成長につなげれると信じてます！

第2回は、

別のスタッフが”接客の仕方”についての講義をして頂けます。

当店にも接客マニュアルというものはあるのですが、

全スタッフが実践するレベルまで達していません。

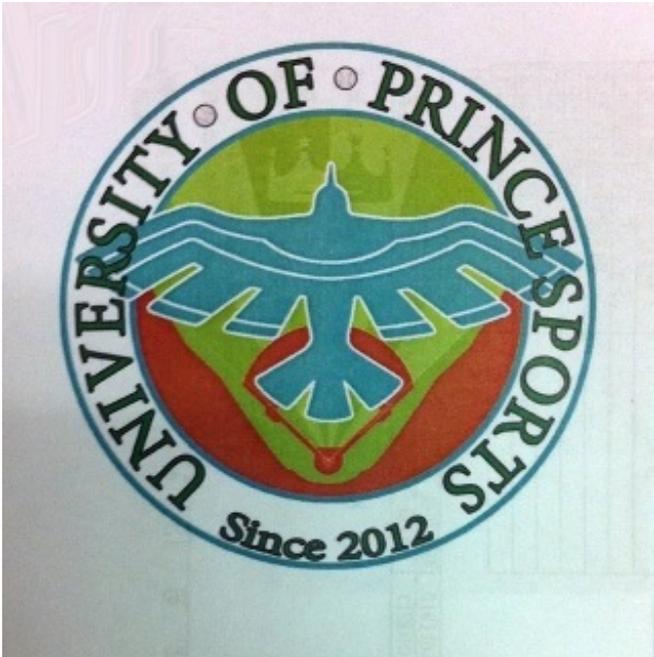
個人的には接客マニュアルの徹底するためにも、大切な講義になると思います。

今回は僕も受講生の立場になるので、こういった講義になるか楽しみです（^^）

そうそう、

プリンス大学のロゴも完成しましたよ！

僕には独創性がないので、深川さんに作ってもらいました（^^；）



うちはアメリカテイストを目指しているので、

カリフォルニア大学のロゴを参考に、

プリンス（王子さま）の王冠、野球専門店の野球場をイメージして作ってくれたそうです♪

このロゴをプリンス大学に関連するすべての印刷物に差し込んで活用していきたいと思います！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.10.17 Wed スタッフの採用

店長の菱田です。

スタッフを採用する時は何を基準にしますか。

今回、はじめて学校へ採用書類を提出しました。

時期が遅かったので応募していただける学生

がいないと思っていました。

ところが2人も応募してくれました。

(各学校へ採用は一人)

私が2人のうちで1人を採用してあと一人を

不採用にすることが、何を条件にしたら、

いいのか。

確かに店にとってベストの方を選べばいいのですが、

短い時間で明らかな違いがあれば、片方を採用すれば

いいのですが、違いがない時は選びようがないです。

私は人間性が一番で学校の成績が基準にはならないと

思います。

今まで世の中の学生が20～30の会社の試験なり面接

をして残念ながら、採用されない、人ごとにしか思って

いなかったが、当事者になると胸が痛くなります。

学生はプリンススポーツを選んだのになんでダメなのか

そのように考えるのかな。

学生の人生がかかっているわけですから。

私のような考えでしたら、人を採用することができないですね。

初めての経験で試行錯誤しながら、しかし、選択はしなくては

いけないのでします。

最後に月曜日が担当でしたが連休をとらせていただきました。

本来は日曜日に段取りをして月曜日には必ずオープンをしないと

いけないです。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.10.19 Fri 3と9のつく日限定!!

こんにちは☆

金曜担当の深川です:)

最近はこれと言って特に進展の無かった店舗ですが、

本日、新たな試みが始まりました☆

正確に言えば届きました♪

スタッフ全員でユニフォームを統一。

ということで、曜日別でシャツをそろえていましたが、

今回新たにサンキューユニフォームを作りました☆



淡いプリンスカラーがとてもいい感じのシャツです:)

39(サンキュー)の背番号入りで3と9のつく日には

スタッフ全員が背番号39を付けて働きます☆

ちなみに、胸にはプリンスカップのロゴマークなども

プリントされており、デザイン的にもとってもカッコよい仕上がりです♪

3と9の付く日に是非見に来てください:-)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.10.21 Sun 少年用グラブの規格

店長の菱田です。

少年用グラブの規格について

各メーカーさまが独自にメーカーさまなりの規格で

大きさをきめています。



子供さんは何を基準に一番手に合っているグラブを

選択したらいいのか、わからないのが現実だと思います。

それに野球を知らないお母さんたちは何を基準に子供さん

のグラブを決めるか迷っているのが現実だと思います。

大手量販店は大きいサイズしか置いていません。

着るものなどと同じように大は小をかねる。

このような考えで売られていると思います。



プリンススポーツの少年用グラブについては

小が大をかねる。

唯一、グラブについては上記で説明をさせていただいています。

お母さんたちにグラブはハメていただき、そのあたりの事を

納得してもらいます。

そこで大きさの表示がメーカーさまにより少しずつ違います。

プリンススポーツの規格を作ろうと思い、私が全部のグラブを

ハメてプリンスのサイズ表示にしました。

まだ、変更してから、間がないのでお客さまの反応は把握しきれて

いません。



プリンススポーツへ子供さんのグラブを買いに来られるお客さま

でグラブが小さいからという理由で買い替えのために来られたお客さま

でやはりグラブが小さいから買い替えたほうがいいですとおすすめる

お客さまはほとんどいません。

持ってこられたグラブを子供さんにハメてもらって説明をすると

お母さんも子供さんも納得していただいています。

野球専門店である限り、子供さんにあったグラブを買っていただき、

楽しいプレーをしていただきます。



～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンズスポーツ 酒井です。

先週の金曜日、

第2目回の講義「接客の仕方」が行われました。

講師は、スタッフの平野さん。



基本的な敬語の種類（尊敬語、謙譲語、丁寧語）の区別、

電話対応の仕方、お客様が気持ちよく思う接客とは？などを

30分に渡り講義していただきました。

受講した感想として、

尊敬語とか謙譲語とかをの説明を受けると、

ちょっと国語の授業を思い出しましたね（^^）

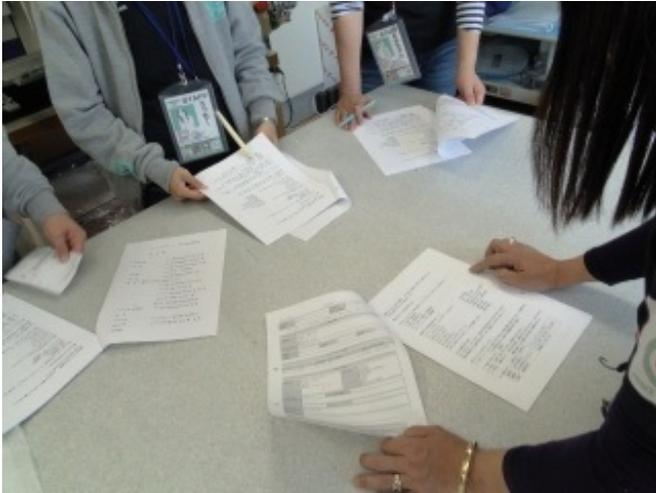
でも学校って感じがして、個人的にはよかったです！

また電話対応の際に

”いつもより2段階高い声で話すと感じがよい”という話もあり、

母が家の中で僕にしゃべる声のトーンと

電話に出るときの声のトーンが違うのが妙に納得できました（笑）



僕は大学1年のときにアルバイトとしてプリンススポーツに入社して

現在で7年以上経ちますが、

接客の仕方や電話対応の仕方について教えてもらうということはなく、

見よう見まねで覚えていました。

それを思えば、今のアルバイトの学生さん達は、

学校では教わることもできない常識を実践を通して学べるので、

よい環境になってきたと実感しております！

先日、

過去の書類を整理していたら、

入社した頃を書いたと思われる”店への要望”という紙が出てきました。

そのなかに

「学生が学べる場を提供してあげたい！」という一文が書いてありました。

僕自身がアルバイト中に色々な経験をさせていただき、

社会に出て役立つ事を多く学ぶことができました。

これから入ってくるアルバイトの学生や今働いている学生にも多くの事を学んでほしい！

そんなことを思い、その一文を書いた記憶があります。

あれから、3年経過してしまいましたが、

プリンス大学としてようやく学ぶ機会が制度化され、スタートしました。

社会人としてプリンスを卒業していく学生達から、

「プリンスでバイトして良かった。」

そんな一言をいただくことができればとても嬉しいですね（^^）

スタッフから感謝される環境を整えること、

これも2015年までの目標である

”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店”への一歩ですね。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.10.25 Thu Halloween Party

こんにちは、金曜担当の深川です☆

すっかり寒くなって、スノーボードをやる個人的にはとても嬉しい季節になりました:)

10月といえば...

ハロウィン☆

と言ってもまだまだ日本ではあまり浸透していないイベントではありますが、

今年からプリンスで大々的に行おうとのことで、

店長も前々から写真をUPしておりましたが、

いよいよ本番も間近になりました♪



27日までは既に頭にカチューシャなど付けて接客しておりますが、

27日から31日までの間はスタッフが仮装して、魔女や海賊などお店に出現しますよ:)

上の写真は私のアイテム♪

私のトレードマーク、メガネにもハロウィンっぽさを。

私は裏側に居ることが多いので全身の仮装は無いですが、

それぞれがこのようなアイテムを付けての接客をします。

仮装して来店して頂いたお客様にはプレゼントなど、

初のイベントなので試行錯誤しながらお客さまに喜んでいただけるイベントになるよう

意見を出し合いました。

野球専門店ですが、野球にとらわれずにさまざまなイベントを行う、

おもしろ楽しい野球専門店。

小さなお店が全国から注目を浴びる為には一般的なことでは取り上げられることはありません。

いろんなことをして、メディアに登場するようになるには、アイディア勝負ですからね☆

お店の中は大きく変化しましたし、

これからは地域へ向けての発信をたくさんしなくてはなりません。

自分達でもこれからのイベントに関していろいろと日々考えておりますが、

こんなんやったらおもしろいんじゃない？

そんな意見があったら教えていただきたいですね☆

ご都合が合えば是非プリンスのHalloween Partyに来てください:-)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

本日は、オリジナルのPOPを作ったので

紹介させていただきます。



ご覧のようにそれぞれのシューズのデータを

プリンス独自の平均値をとって星の数で表しました。

スタッフの足のサイズや足幅をとって一番日本人の

平均に近かったアルバイト渡辺さんの足を基準にしています。

お客さまが商品を選びやすく、納得した上で購入していただくために

必要なデータだと考え一足一足時間をかけてデータ作成をしました。

重さを測ってみると意外と違いがあったり、同じサイズでもメーカーに

よって履き心地が違うなど、スタッフも非常に勉強する機会になりました。

今回は、シューズ関係のデータをとりましたが、今後グラブ、バットなども

独自の視点で研究すれば、また1つ高いレベルでの接客につながると思うので

時間を作って実践していこうと思います。

今回のシューズのデータに関しては、参考にして下さっているお客さまも

たくさんいらっしゃいました。

もっと、ほかに必要なデータがないか、見やすい方法はないかなど、

スタッフで会議をして、よりお客さま目線のPOP作りに力を入れていこうと思います。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です。

スタッフの役割分担を決める。

指示についてもその順序に従っていく。

プリンススポーツも今まではメンバーも少なく

そのようなことを考えなくてもスムーズにいろいろな指示

も全スタッフに伝えきれていました。

ほんの少しスタッフが多くなっただけでうまく伝達がいなくなって

ミスが出るようになります。

役割分担が出来ているお店はそこが違ってくると思います。

プリンススポーツでも組織が一応ありますが、まだまだ

機能していません。このようことは前例がないですから

初めての経験で乗り越えて行くしかないと思います。

プリンススポーツはお店、NET、刺繍、外商と小さいながら

多くの部門があり、意思伝達を相互に融通し合うことを

しないとトータルな店として機能しなくなります。

他の業種でお客様に支持されているところは上記のことが

すべてクリアになっています。

それはスタッフの意識がそれを受け入れるところまで

きていれば、スムーズにいくと思います。

プリンス大学でスタッフ全員が今、学習中ですから、

あと、半年から1年で変わってくると思います。



最後に他のスタッフも書いていますが、昨日から
お店のスタッフがハロウィン用で対応しています。

一度、お店に足を運んでください。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

現在のプリンス大学や様々な施策を行っておりますが、

これらはすべてプリンススポーツのファン、

スタッフのファンを作ることを最終目的としております。

スタッフのファンを作る・・・

それには”お客さまに名前を覚えてもらう”ことが最低限必要になってきます！

だって名前も知らない人をファンになるってのは難しいですよ（^^；）

まずはプリンスの一スタッフではなく、

プリンスの●●さんと認知してもらうことを目標にします！

それにはスタッフが店内で身につける名札（スタッフID）を改善して、

お客さまに自分をアピールしなくては！

皆さんの会社にもスタッフIDがあると思いますが、こういったものでしょうか？

現在のプリンスでは、こんな感じです↓



う〜ん・・・写真が小さいし、

お客さまから見たら何が書いてあるかが分かりません。

これじゃお客さまには伝わらないですね・・・

よし、スタッフIDを大きくしよう！

今回の改善点として、

?スタッフIDのサイズを”FIFAサイズ”（ハガキぐらい）の大きさにして、

顔や名前を目立つように表示する！

↓FIFAサイズの大きさ↓ インパクト大ですね！



?趣味や好きな野球チームなど、プロフィールも事も盛り込み、

接客の際にお客さまとの話のネタにする！

この2点を重点に置いて改善していきます！

まずはデザインを考えないとな。

基調色は、ティファニーグリーンにして・・・

自社の基調色が決まっていると、こういったデザインを考える時も楽ですね（^^）

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.11.02 Fri ハロウィンパーティーを終えて

金曜担当の深川です:)

スタッフもハロウィン風にコスプレして行ったハロウィンパーティー

初めての試みでしたが、スタッフ各自が楽しみ、

お客さまも楽しんでいただいて、結果とてもよいイベントとなりました。

お客さまもこんな感じに変装して来ていただきました♪



ドラゴンボールのキャラクターになりきったり♪



がいこつのお面をかぶってくれたり:-)



戦隊物のお面をかぶってご来店していただきました☆

コスプレして来店して頂いたお客さまには後日、

プレゼントを差し上げることになっており、お客さまも喜んでいただけたイベントになりました。

初めは正直不安も有りましたが、

このようにたくさんのお客さまに来店して頂き、楽しんでくれたのは

とても嬉しい結果となりました。

プレスリリースという点でこれからも年にいろいろなイベントを企画し、

地域のお客さまに楽しんで来てもらえるお店作り。

他の野球専門店とはひと味もふた味も違う野球専門店になっていく。

次はクリスマスパーティーかな♪

今回たくさんのお客さまが来てくださったように、

次のイベントもたくさんのお客さまに来て頂けるように、

おもしろ、楽しいイベントを考えていかななくてはいけませんね:-)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です。

先日、島根県の愛スポーツさまへミズノの藤原支社長さま、

北野さま、5店舗の方々と訪問してきました。

川上社長さまはじめ、影山さまには本当にお世話になりました。

スポーツ店の未来を変える。

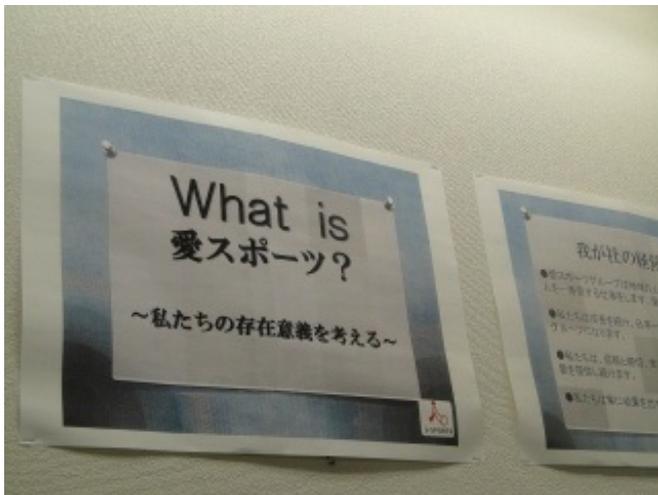
その意気込みが直に伝わってきてまだまだ、できるんだ

と思いました。

内容は未来会議の中でも川上社長さまが言われていましたことです。

外商の仕方を愛スポーツさまのようにすれば、粗利も売上も

間違いなく伸びると私は思います。



ただ、やり方を変えるわけですから、今まで外商をされていた方々

を一部を否定するようなことにもなります。

長年、自分のカラーで外商をして今になって変えるのは

その方々にとって受け入れられるか？

むずかしいことかもしれませんが、今から、この厳しい

時代を利益も売上もあげてそのお店が繁盛していくには

過去の仕方ではむずかしいと全員が納得いくまで話し合いを

するべき時が来ていると思います。



プリンススポーツは店舗もスタッフもこの1年で大きく変わって

来ています。

プリンス大学等で、店を変えてさらにもう一歩まえに行くには

あらゆるところをシステム化してスタッフが仕事がしやすい

環境をトップは考えることだと思います。

プリンススポーツも教えていただいたことのできることを

すでに実行しています。

スタッフも村尾さまに刺激を受け、さらに今回、刺激を受けて

やる気を出していただけていると思います。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

先週より、個人ブランド化に向けて、

スタッフIDの製作に勤しんでおります。

ワンピースの手配書風にするか？ など色々悩みましたが、

デザインはシンプルにこんな感じに決まりました！



ポイントとしては、

?基調色をティファニーグリーンにして、

?顔写真とニックネームを大きくし、

?簡単なプロフィールも表示し、

?自分の自信のもてることを4つ（アイコンで）挙げます。

細かく説明していきましょう！

?うちの基調色である”ティファニーにーグリーン”を使用しました。

?顔写真

普通の写真でもよかったのですが、

あまり面白くなかったので、手書き風にしました！





どうです、上手くないですか??

字は下手なのですが、絵には自信があるんですよ (^ ^)

・・・なんて、

ただフォトショップを使って、

ちょこっと編集しただけなんですけどね (^ ^;)

けど、普通の写真を撮るだけよりいい感じに思いませんか??

写真を撮るとき、

ちょっとした撮影会って感じで、皆さん盛り上がっていました (^ ^) b

中には、”しわは消しといて”と女優並みに要望する方も!

やっぱり女性は綺麗に見られたいんですね (^ ^)

皆さん、お綺麗な方ばかりだから気にしなくてもいいのに (笑)

?と?は、

お客さまとのコミュニケーションを図る仕掛けで、

個人ブランド化のアイテムとして活用します。

?プロフィールは、

好きな野球チーム、マイブーム、仕事中のルールで統一。

?自信の持てることは、仕事関連で無くてもOK!

むしろここは、

個性を出してほしいところなので面白くしてくださいとお願いしました!

例えば僕の場合、

?ものまね (微妙すぎて伝わらない)

?画像編集

?フットワーク

?お酒

こんな感じです!

これらをアイコン化して、表示します!

↓僕の"お酒"のアイコン↓



こんなIDをつけてたら

ものまね好きやお酒好きな人から話掛けられるかもしれませんよね！

お酒好きなスタッフ酒井、微妙なものまねをするスタッフ酒井・・・

そんな感じで少しでもお客さまに名前を覚えてもらうようにしています。

次週のブログでは、

完成したスタッフIDがご紹介できると思いますので、ぜひお楽しみに！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

先日、島根県にあるスポーツ店に研修に行ってきました。

外商が非常に強い会社で、今年から本格的に外商にでている

私にとっては、勉強することも多く、刺激をうける2日間になりました。

☆凡事徹底☆

基本的なことを忠実に！

当店でも

挨拶、コミュニケーション、日報

この3つを確実にやっっていこうと決めました。

・挨拶

社会人としての基本。朝礼でのあいさつは、みんながひくぐらい

ばかでかい声であいさつします。

こんなに大きい声を出したのは、大学野球以来です。(笑)

・コミュニケーション

毎朝の朝礼と月曜日の社員会議では、どんな小さな情報も共有しあう。

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.11.09 Fri プリ神はスキー派

こんにちは、金曜日担当の深川です:)

暦のうえではもう冬に入りましたね。

私は大好きなスノーボードに早く行くのが楽しみでしかたがありません☆

私はスノーボード派ですが、レギュラーの神様はスキー派のようです♪



深雪に埋もれてるようにも見えますが...笑

今までの寝ている姿から冬バージョンになったことで、

たくさんのお客さまにも変わりましたね☆

など、また改めて多くのお声をいただいております♪

真新しく斬新、新鮮なものでも、時間が経つと見慣れてしまいます。

お店の内装をガラッと大きくレイアウトをかえるのもお客さまも呼び込むよい機会になりますが、

このような小さなところもチョコチョコかえる。

そこに気がついてくれるお客さまは、お店に通ってくれてるということですよ☆

そのようなお客さまがこれからもっと多くなってくれたら、

本当にお客さまに愛される、地域密着のお店と言えるんでしょうね:)

これからお店の中だけでなく、外へ出でのイベントを行うなど、

さまざまな手段、方法で地域のお客さまにアピールしていく場を設ける必要があると思います。

メディアに取り上げられるような面白い企画・イベント案

ご意見あればいただきたいです♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.11.13 Tue 店の変化

店長の菱田です

私の友達に以前、小売をしていた人がいます。

彼は店を任されていたので全部、自分でしていました。

その彼が今の店について本当に細かいところまで

アドバイスをしていただけなので感謝しています。

村尾さまにアドバイスをいただき、店に

落とし込んでいますが、村尾さまが毎日、お店に

いるわけではないですから、日々、変化をしていきます。

その時、少しずつ、思いと違ったことになりやすいです。

それと全部を隅々まで指示されてはいませんし、自分たちで

いずれ、羽ばたいていかなければなりません。

細かいところを友達に指摘されて、その修正を

しています。

一例をあげると照明が少し暗いところを指摘されました。

何人のお客様が気がつく、ほんとうにわからないと思いますが、

そういう細かなところを違った目線で指摘されるので

私にとってありがたい存在になっています。

売れているお店はお客さまが気がつかない細部まで

当たり前としてしているのだと思いました。

プリンスの店もここに来てかなり以前と比べたら、

変わったとお客さまにも言われます。

10月31日でハロウインの店内を今、クリスマスのお店に

飾り付けを変えています。

それにこのお店で今、なにを一番売りたいのか、一番うりたい

商品を一番目立つ所へ商品を並び替える作業も同時にしています。

前にもお話ししましたが、お客さまが来て楽しいお店にしようと

スタッフ一同で張り切って準備をしています。

もっともっと変化をしていきたいと思います。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.11.14 Wed スタッフID完成！

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

スタッフID、完成しました！

完成版はこんなかんじ！



The image shows a staff ID card for Prince Sports. At the top left is the Prince Sports logo, a green eagle with wings spread, above the text "PRINCE SPORTS". To the right of the logo is the word "STAFF" in large, bold, black letters. Below the logo is a black and white photograph of a man with short dark hair, wearing a dark jacket, looking slightly to the side. To the right of the photo is the name "ふんた" (Funtā) written vertically in large, bold, black characters. Below the photo and name is the word "PROFILE" in bold, followed by four lines of text: "本名【さかい りょうた】", "好きな野球チーム【ブラックアンビシャス】", "仕事中のルール【職場に笑顔を！】", and "マイブーム【一人コント】". At the bottom of the card is a green banner with the text "私にお任せください" (Please entrust to me) in white. Below the banner are four small icons with labels: a lion (ものまね), a person at a desk (画像編集), a person holding a microphone (お酒), and a person doing a handstand (フットワーク).

↓他のスタッフ↓



よくみると”私にお任せください”の欄は、

誰一人同じアイコンありません。

同じ”笑顔”に自信を持っている人でも

一人ひとりアイコンが違います♪

中には自分でアイコンを書いてくれる方もいました。

僕には絵心がないので、当然イラスト集から取ってききましたが・・・

それぞれのアイコンにも個性が出るように作ってます！

実際につけるとこんな感じ↓



以前のものと比べるとかなり目立ちますよね！

先日、

このスタッフIDをつけて接客へいったら、

常連のお客さまから

「酒井なののに何で”ぶんた”なんですか??」って突っ込まれました（笑）

狙い通りです（^^）b

これからどんな反応が見られるか楽しみです！

そいえば今日の夕方、

店舗の外から、きれいな半円を描く虹が見えました！



しかも、

よーく見ると虹が2重になってる!!!



これは何かいいことあるかな? (^^)

それではまた来週～

2012.11.15 Thu チームワークの大切さ☆

こんばんは。

プリンススポーツ新山です。

最近、外商ばかりでバタバタとした一日を過ごしています。

店頭スタッフとレイアウトの話をしたり、情報の提供をしなければと

思いますが、時間を作れないのが現状。

しかし、今日営業か帰ってくると、店のレイアウトがクリスマスバージョンに

かわっているし、プリンス名物のレギュラーの神様もばっちり冬バージョンだし

店頭スタッフのおかげでプリンスは成り立っているのだと実感しました。



スタッフ長坂の力作！！

神様がサンタクロースに変身。

まだ作成途中ですが、手作りとは思えない、クオリティー☆

クリスマスには間に合いそうです。

すばらしい。



神様がスキー！！

雪まで再現。

私にはつくれません。



ダルビッシュとツリーのコラボ。

細かいところまで、クリスマスにこだわります。

店頭スタッフがこんなに頑張っているので、

スタッフのみんなの力になれるよう、いろいろな

情報を提供してあげたりと私にできることをしていこう。

プリンスの成長、自分の成長！！

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.11.16 Fri メディア出演を目指して

こんにちは、金曜日担当の深川です:)

今週は寒さが一段と増して、個人的にはウキウキです☆

店内も冬の装いに変わりつつありますが、

プリンスでは毎年冬にセールを行っております。

今まではチラシ、会員さまへのハガキ、それから店内にチラシを張って

お客さまに案内している『だけ』でした。

今年は、更に多くの人にセールのことを知ってもらおう。

プリンススポーツ自体を多くの人に知ってもらおう。

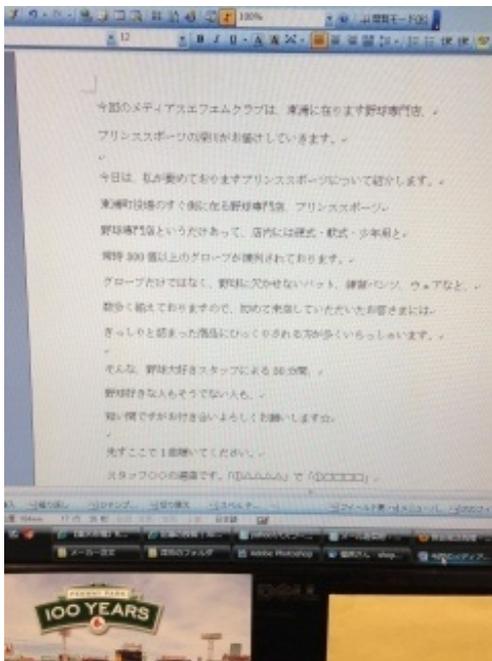
ということを考え、メディアもターゲットにした宣伝を行う試みをはじめました。

私の知り合いが地方ラジオ局に働いているので、連絡を取ってみたところ...

30分好きなことを話していい。という番組に出させていただくことになりました☆

ラジオなので曲も織り交ぜて30分話す内容を考えております。

曲が半分くらいとして、15分話すというのはなかなか大変なんですね...



ワードで行数最大にしたものを5ページ、6ページと書きましたが、

実際に話すととなるとまだまだ所要時間の半分くらいにしかありません。

まいった...

収録はまだ先なのでいろいろと文を付け足して完成させたいと思います☆

初めてなので、緊張もありますが、わくわくでもあります♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



2012.11.19 Mon 代表の仕事

店長の菱田です

代表の仕事はスタッフの生活を保証することが大きな目的であり、プリンススポーツで働いているひとたちに

人並みに生活していけるようにする。社員さんは若い人たちばかりですが

すぐに結婚し普通の家庭を持ちます。

その時に普通以上の生活をしていただきたい。

それをするには毎年利益を上げていかなければ、

彼らに還元することができません。



プリンススポーツが今年になって村尾さまに

いろいろな指導を受けているのもその目標があり、

常にプラス思考で行動しています。

トップの舵取りがいかに大事かここに来て本当に

わかってきました。



自分自身にできるか本当に不安もあります。

しかし、たくさんの方たちに応援していただき

ながら、すれば必ず、出来ると思います。

今の出来事の全てが自分の責任とするような本もあり

ますし、メールもきます。

前に見たときはそうか、 だけでおわっていましたが、

最近、本当に思えるようになりました。

今はこれまでの仕事とトップの仕事をしている

ため、なかなかスムーズにいきません。



スタッフと話をしましたが、粗利益が見える化して

行かないと何がどうで前になかなか進まない、

1月から各部門で見える化をしていこうと決めました。

実際に行動に移して初めてわかることが多くあると

思います。

行動みないと結果がでませんが私はプリンススポーツが大きく

変わる時だと確信しています。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

★ブランド戦略★ 個人ブランディング化

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

先週の木曜日、

いつもお世話になっている村尾さんの会社でもある

スターブランド株式会社のシークレットセミナーで、

『社内大学の設立のすすめ』の講演をしてきました。

↓会場内の様子です↓



社内大学の設立するメリットを中心に、

実際にプリンススポーツが取り組んでいることなど

10分間講演させていただきました。

このような場を与えてくれた村尾さんをはじめスターブランドの皆さま、

また稚拙な講演にも関わらず、ご清聴いただきました参加者の方に

この場をかりてお礼申し上げたいと思います。

ありがとうございました！！

↓講演している姿↓・・・といたいたのですが、
同席したスタッフが写真を撮るのを忘れてしまい、
終わった後に講演してるフリをした1枚です(笑)



このブログでも社内大学のメリットにお話させていただきましたが、

この機会に今一度、まとめたいと思います。

☆社内大学のメリット☆

- ・独自のカリキュラムが組め、計画的な知識習得が可能に。
- ・スタッフ間に教えあう雰囲気生まれ、コミュニケーションが円滑に。
- ・（講師をスタッフの持ち回りにすることで）講師スタッフの知識・スキルアップが期待できる。
- ・研修にかかる費用は実質0円。
- ・スタッフの都合のいい日、都合のいい時間に講義が受けられる。

・中途採用の社員やアルバイトにも柔軟に対応可能。

独自のカリキュラムが組める効率の良さ、

好きな時間に講義が受けられる融通性、

それでいてコストがかからないことも大きなメリットだと思います！、

社員教育でお悩みの方がいれば、ぜひ試してほしいです！

とは言うものの、うちのような小さなお店が、

いきなり一流企業のような立派な社内大学制度を作ろうとするのは大変です。

まずはそれぞれが日常業務に支障が出ないように、

講師スタッフの負担が過多にならないように配慮すべき必要があります。

うちでは学則という形でルール化しています。（ぜひご参考ください。）

<http://www.prince-sports.com/syuuri.comhtml/university.html>

そして試行錯誤しながら、

今以上制度化・システム化ができるようにしていけばいいと思っています。

悩んでいるなら、とにかくスタートすることが大事です！！

うちもスタートして、まだ2ヶ月程度しか経っていませんので、

まだまだ細かいルール規定はできておりません。

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

そのころまでには、しっかり社内大学として形にし、

もっと胸を張って「社内大学設立のすすめ」という講演ができるようにしたいです。

それではまた来週～

こんにちは。

プリンススポーツ 新山です。

先日の島根研修を終えて、営業に対する考え方が

かなり変わったなと自分でも実感している。

- ・粗利を重視した価格設定

今までの自分だとある程度の安売りをして、喜んでいただければいいと

自己満足していた。

しかし、安売りしなくても喜んで買ってもらえるのが営業の究極なので

目指すべきところを変えなければいけない。

まずは、販売価格の見直しということ、2週間かけて現状の

取引先の粗利率を全て一覧で出す作業からはじめてみた。

正直、悲惨な状態なものもあったが、このタイミングで気づけてよかった。

気づけたことが今後につながる、何よりも収穫だ。

- ・プラス α の提案

今営業に出るにあたって1番力を入れているといっても過言ではないと思いますが、

とにかく何か商品の紹介、企画書をつくる。

小さな注文の積み重ねが大事で、とにかく紹介しないと売れるものも売れない。

ということを知り、お客さまに対して情報を提供することに全力をつくしている。

例えば



ほんとに簡単なネックウォーマーの注文書ですが、特殊なチームカラーを

使っているチームにはかなり好評で、実際に多数注文を頂いている企画書です。

今までは、こんな簡単なこともしていなかったたので小さなことの積み重ねは大切だなと

スタッフで話をする話題の1つになっています。

結論、プリンスにもまだまだ伸びしろはある!!

やる気MAX☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.11.23 Fri メディア出演を目指して?

金曜担当の深川です:)

先週に引き続きメディア出演のお話☆

知り合いのコネを使って地方ラジオに出演することになった私ですが、

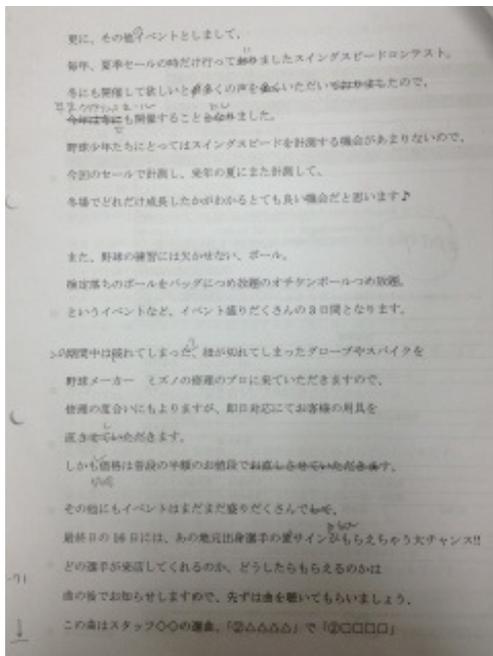
収録がいよいよ今週の日曜日。

先週から考えていた話す内容も、

フリートーク5分×2コマ分の文章を仕上げました☆

日本語が苦手な私ですので(と言って英語が得意なわけでもない)

文章の確認をしてもらいましたが...



やはり多々直される結果になりました:(

訂正し直して、日曜日に臨むわけですが、

ラジオなので堅苦しく話しても面白さもないですし、

楽しく収録してきたいと思います☆

プリンススポーツという野球専門店をまた多くの人に知ってもらう機会

このようなメディア露出もこれから増やしていくための第一歩として、

頑張ってきます♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.11.26 Mon 第3回プリンス旗少年軟式野球大会

店長の菱田です

第3回プリンス旗少年軟式野球大会の準決勝と決勝戦を

11月24日（土）に刈谷球場で開催しました。

結果は 優勝 今川ビクトリー 準優勝 吉浜クラブ

第3位 乙川クラブ 東海ベアーズ

になりました。



どの試合も見ごたえのある試合ばかりでした。

3月から始まり11月に無事に大会がおわることになりました。

大会趣旨に沿って知多、三河地区の交流が盛んになれば

この地域の少年野球の活躍するところがひとつ多くなった



ことになります。

少年野球のチームもいろいろありまして多くの選手がいるところや

本当に選手が少なくチーム編成に困っているところがあります。

私は少年野球のこどもさんが中学になったら、全員がどこの

チームでもいいですから野球を続けて欲しいと思います。

それには野球が楽しいと思わないと続けることが難しく

なります。



勝負ですから勝ちが有り負けがあります。その両方を

少年野球の子供さんに経験して欲しいです。

その中から楽しさ、悔しさを経験して欲しいです

チームによっては常勝チームもあれば、いつも負けばかり

のチームもあるのが現実です。

いつも負けばかりのチームも勝つ喜びを少しでも経験して

いただくために大会の方法を少し考えています。

プリンススポーツもこのような大会を開催することができることを

スタッフ一同非常に喜んでいきます。

来年に向けて大会開催の案内を配らせていただいています。

今年の反省点などを参考にさらにグレードアップしてまいります

地域の少年野球チームが目標にしてもらえる大会にしたいです。

各地区の少年野球の指導者の方たちに多くの尽力をしていただき、

この大会が開催されています。

プリンススポーツも少年野球を通じて地域貢献が少しでも出来ている

ことに喜びを感じています。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.11.29 Thu アワードに行ってきました！

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

27日の夜、

スターブランドのアワードに行ってきました。



村尾さんやスターブランドスタッフの皆さま、

お話しさせていただいたメンバーの皆さま

貴重なお時間を本当にありがとうございました！

(先週から、感謝してばかりですね笑)

うちは今回初めてアワードに参加させていただきましたが、

「社会貢献活動を積極的にした会社」

「プレスリリースで、メディアに登場した回数が多い会社」

「作家デビューをした人」・・・など多数の賞がありました。



会社の大小や売り上げを評価対象にせず、

実際に村尾さんのセミナーや著作品を受けて、

取り組んだ事、取り組む姿勢を評価するあたり、

さすがだなって印象を受けました！

なかには、

「一番おしゃれなファッションで来てくれた人」や

「メンバーズチョイス」など面白い賞もあり、

来年度行う予定にある、うちのアワードでも参考にしたいと思います♪

受賞者のコメントの中で、

「来年あの場所に自分も立ちたいと思って、この1年を取り組んだ結果、受賞できた。」

そんなコメントが多く聞かれました。

「うちも来年アワードで表彰されるぞ！！」

そんな気持ちを持って、今後も色々な施策を取り組んでいきます！

アワードの後行われたパーティーにも出席させていただきました。



スターブランドの中には、

意識の高い仲間がたくさんいるんだ！と改めて感じました。

うちも負けないように

お互い刺激し合い、切磋琢磨しながら成長していきたいと思います。

このブログを閲覧して頂いている

(希少な) スターブランドメンバーの皆さま、

まだまだ未熟な会社ですが、また色々教えてくださいm(_ _)m

今後ともよろしく願います (^ ^)

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンスポーツ

新山です。

もうすぐクリスマスですねー。

先日からクリスマスへのサイト変更を着々と

すすめてきましたが、ようやく完成しました。

前回のハロウィンもですが、日本には海外のイベントって

なかなかなじんでこないですよ。

プリンスの目標としては、田舎の東浦町からアメリカンな

イベントをどんどん広めていきたい！！

アメリカンな店を目指す店としては、クリスマスも盛大に

しなきゃなーと思っています。

クリスマス当日は、サンタになろうか、トナカイになろうかと

考えるだけでも楽しいですが、地域の子供たちに楽しんで

いただけるような店作りを目指していきます。



神さまサンタも完成。



アメリカンな店にはもちろんUSA国旗



ツリーもリースも手作り。

2012.11.30 Fri ラジオ出演してきました♪

みなさんこんにちは☆

金曜担当の深川です:-)

さて、先週まで話してきたラジオ出演。

収録してきましたよ☆



生放送でもないのにすごく緊張!!

独特の雰囲気です貴重な経験をしてきました:-)

カミカミだったのですが、

取り直し無しで使われることになり、

収録もあっという間に終わりました☆

地方局ということもあり、

また何か情報あればいつでも来てね♪

と言ってくださり、いいつながりができました。

今後ともお世話になるとと思いますが、

メディアスエフエム

とてもいいラジオ局でした:-)

今回はセールのことを宣伝させて頂きましたが、

プリンス杯の参加チーム募集や、さまざまなイベントも、

今後宣伝していくことができれば、

プリンススポーツをより多くの人に知ってもらえることになりと思います☆

地方からどんどん知名度を上げていくことが目的ですので、

これからこのようなメディア進出するきっかけ作りを考え、

多くの機会があるようにまだまだ道半ば。

努力する点はたくさんあります☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

" プ リ ン ス ス ポ ー ツ "

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です

12月になりました。

いつもですがこの一年なにをしてきたか？

私が思う事のどれだけ達成しましたか。

今年ほど、頭を使った年はないと思いました。

野球に関する事ならそうでもないですが

そのほかの事に時間をかけました。しかし、

前にも書きましたが、新しいプリンススポーツが

誕生する変革の年だと思います。

各スポーツ店も少しのお店を除き、非常に厳しい

ところにいます。



プリンススポーツも今までがよかったから、今後も

いいだろうなんて思ったときから、全てが悪い方向へ

向かうことを意識してスタッフ全員で頑張る。

そこで頑張る方向がどこかを私が分かっていたらいいの

ですが、職人気質のオヤジには少し荷が重いとおもいます。

そこで村尾さまにお願いしてプリンススポーツの目指す方向を

指示していただいてスタッフ全員が力を合わせているのが

今のプリンススポーツです。



世の中は広いです。

プリンススポーツが目指すところに多くのお店、会社があります。

それはそれぞれのお店、会社が目指す方向を間違えずに努力した

結果だと思えます。

プリンススポーツも遅まきながら、そこへ向かって行こうとしています。

村尾さまに指示されて店内とスタッフのものの考え方に一応の成果が

出始めています。

さらにこれを素にスタッフが考えスタッフが行動することが出来た時

目標に近づくとおもいます。

プリンススポーツに関わるすべての人が幸せになれるように全員で

頑張ります。



☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

皆さん、こんばんは！

プリンズスポーツ 酒井です。

最近、ブランディングについて

なかなか紹介できておりませんでした、

プリンズ大学も継続してやっております。

先日は、レジの操作方法を行いました。

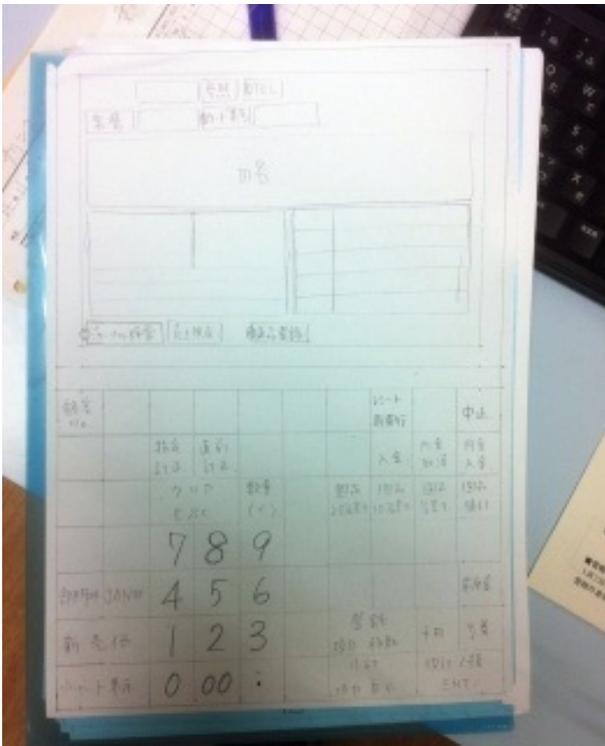


より実践的な内容ってこともあってか、

スタッフの皆さんもいつもより目つきが真剣でした！！

講師のスタッフが、レジにみためて書いてくれた資料の一部です↓

これを実際に触りながら、レジの操作方法を学んでいきました。



今回のプリンス大学を行う前にも”レジの操作方法”を学んだのですが、

以前学んだときと比べて、やり方が変わった点などもあり、

僕自身もかなり勉強になりました。

ただ今回の講義も疑問点などや質問タイムに時間が取られてしまい、

30分程度という学則は、早くも見直さないといけないかなと思います（^^；）

先日出席したアワードやお手紙でも、

「社内大学頑張ってください。」

「うちも社内大学の取組みを検討してみます。」

そういったありがたいお声をいただきました（^^）

これはもっと立派なものにしくは！

と少しプレッシャーを感じておりますが、

実際に感じた些細なことでも

できる限りこの場でご紹介していきたいと思っておりますので、

今後の成長を見ていただければ嬉しく思います♪

次回の講義は、クリスマスも近いので、

”ラッピング研修”を予定しております。

お客さまへのラッピングはもちろん、

個人的にもラッピングスキルって身につけたいと思っていたので、

楽しみです（^^）

それではまた来週～

★☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



こんにちは。

プリンススポーツ 新山です。

いきなりですが...

お客さまを楽しませること！！

私たちスタッフが常に考えていることではありますが、

なかなか難しいことなんですよね。

ですが、お客さまの動きをよーく見ていると意外な

ところにヒントがあったりします。

例えば。



私がバイト時代からずっとレジ横においてある水晶。

なぜおいてあるのかは不明。

しかし、来店された子どもたちは必ずといっていいほど覗き込んだり

占いのマネをしたりと、子どもにとってはかなり興味深いもののようです。

そこで水晶に一工夫。



よく覗き込むと本日のラッキーメニューが見えるように仕掛けました。



今週は「ハンバーガー」

意外と好評なんですよ。

覗き込んだ後「おかーさん、マック行こう！」と、はしゃぐこどもたち。

困るお母さん...笑

お客さまの笑顔でお店が明るくなります。

笑顔をどれだけ引き出せるか。

今後の店の課題です。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんにちは☆

金曜担当の深川です:)

プリンス大学の講義が今週も行われました。

今週はラッピング講習会。

講師は奥さん☆

毎回のように2回に分けての講義。

他の男性スタッフはなかなか苦戦していた模様ですが、

私、優等生の称号いただきました:-)

普段は他のスタッフにお願いすることが多く、

自らはあまりラッピングをやらないことがほとんどでしたが、

実際にやってみるとあんがいすんなり出来ました☆

今まで食わず嫌いではないですが、やらず苦手だったので、

これで他のスタッフが居ないときには自分で出来るようになりました。

他の男性スタッフはなかなか苦戦してたみたいですよ:)



こんな感じで働く社員のスキルアップにつながる、社内大学制度。

一般的な高校、大学では学ばない

その職場ごとに必要なスキルは違いますので、

私自身も社内大学はとても充実した授業で楽しく受けています:-)

今後ともスタッフのさらなる成長は続く♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

2012.12.12 Wed スケジュール

店長の菱田です

毎年、毎月、毎週に必ずすることがあります。

日々、仕事に追われていると上記の必ずすることでも

できないことが私はあります

自分の役割が多岐にわたり、その日、その時、急に

大事件がおきてそれに対処することにより、

必ず、することが頭から離れてしまいます。

これを防ぐにはどうしたらいいのかを自分で

いま、思うことはスケジュールをひとつにまとめて

朝、起きて、何と何をする、メモなりに書き出して

一日の行動をする。それでも急なことがでできます。

その時、メモをいつも使うところへおいて置けば、

そこへ来れば、おもいだします

私は最近にアイパッドを利用するようになりました。

これをいつも持ち歩いて、必ず、見る習慣をつける

今までは手帳、携帯にカレンダーにと何箇所に書き留めて

いました。

これですべてがうまくいくとは思えませんが自分が自分にかした

ルールで行こうと思います。

若い頃はそれほどの予定もありませんし、それくらいでしたら、

書き出さなくても、頭に入って行動できていました。

今は多岐にわたり、それに若くはありませんので

書き出して確認をする。

毎日のルーティンにしていこうと思います。

アイパッドの性能はただただすごいの一語に尽きる。

これを使いこなせることはほとんどできません。

一部分を使うだけで本当に便利になります。

最近にゼットさまがアイパッドを使った

利用方法を発表していただきました。

これが小売店で利用されるとおおげな言い方を

すれば、カタログがいらなくなるかもしれません。

時代に沿って私も仕事をしていきます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.12.12 Wed ワンランク上の接客を意識

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

つい先日、友達の結婚式に招待され、

大手スーツ販売店「洋服の〇〇」にスーツを買いに行きました。

その日は、「何かいいのいなかな～」と

軽い気持ちで下見に行っただけなのですが、

すごく熱心に接客してくれたスタッフの方がおり、接客後に名刺をいただきました。

その日は名刺を頂いただけで、何も買わずに帰りましたが、

後日、頂いた名刺を頼りにその人を訪ね、スーツを購入してきました。

買ったスーツで結婚式に出席してきました↓



せっかく気持ちのいい接客をされ、名前を覚えてもらっても、

その方の名前を忘れることって多くないですか？

僕は物覚えがよくないので、すぐに忘れてしまいます。

きっと名刺をもらってなかったら、その店に買いにいかなかったかもしれません。

店員の立場で考えてみましょう。

もし接客したときに名刺を渡していなければ

お店の売上もあげられなかったかもしれないし、

何より自分のファンになってくれるかもしれないお客さまを

みすみす逃していたかもしれないですよ。

車を購入するときもそうですよね。

担当したスタッフの名刺をいただき困ったら、すぐ連絡がつくようになっている。

他業種では当たり前なことでも、

スポーツ業界では当たり前じゃないこと。

本当にたくさんあるなと思います。

先日、個人ブランド化の施策として、“スタッフID”を新しくしました。

“スタッフID”は思ったより評判も良く、

続いて“名刺”も新しくデザインにしたいと考えております。

うちはアルバイトさん、パートさんが接客することも多々あるので、

自分が責任を持って接客した証としても使えるので、

お客さまにお渡しすることができれば、ワンランク上の接客を意識できると思います。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.12.13 Thu 明日からセール☆

こんばんは。

プリンススポーツ

新山です。

いやー毎日毎日寒いですねー。

冬苦手です...

しかし、寒い寒いといってられない！！

明日から毎年恒例の熱い熱いセールがはじまります。

今回のセールの目標売上は過去最高！

スタッフ一同、必死に最終の準備がんばってます。



結果は、終わってみないとわからないが、やれることやります。

やっとなないと後味悪いので。

日曜日には、大学野球の後輩の中日、田島選手来店で

トークショー、サイン会も開催します。

司会進行に田島選手とのトークもあるので

今年はまた違った緊張感。

後輩とはいえ、ｽﾀ-の道を歩んでいる田島選手。

いろんな経験をして、世界の違うところで生活をしている方と

対談ができるのは、いい経験になりそうです。

楽しみも緊張もありますが。

とにかく3日間全力でがんばります。

お時間がある方、是非ご来店ください。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.12.17 Mon イベント

店長の菱田です

毎年、恒例のイベント（売り出し）を14、15、16日の

2、5日間開催しました。

今年は中日ドラゴンズの田島選手に来ていただきました。

16日の14時から16時の2時間でした。



地元の少年野球の皆さんから大人の方まで店に入切れない

250人ほどの多くの人たちに集まっていただきました。

田島選手と同じ大学の野球部の出身の新山が司会をして

始まりました。

田島選手の経歴やエピソードなどを話していただき、

そのあと、お客様全員のビンゴゲームをして楽しんで



そのあと、サイン会をしておりました。

プロ野球選手を間近で見られることに多くの方が

興奮していましたし、満足もされているようでした。

しかし、その間、売り場は全く機能しなくなっていました。

でも、お客さまにとってプロの選手を間近で触れ合いが

できたことは非常に楽しいひと時だったと思います。

さて、売り出しはと言いますと今の世の中の世相が

非常に厳しい時であります。



昨年対比でほんの少し及びませんでしたでしたが、私たちの

考えられることは大体できていたのかと思います。

この地区で売り出しをされたところはほとんど

昨年に及ばなかったと聞いています。

プリンススポーツもほんの少しではありますが

及ばない原因は何かを追求すべきだと思います。

メディアを利用する、一般チラシをする、

等、まだまだ、多くの手法をすれば、売れ上げは

達成できると思います。

毎年、このイベントを楽しみにされている多くの常連さんの

為にもさらに進化して続けていきます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.12.19 Wed 名刺をカッコよく！

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

“名刺”を新しくしよう！ といったものの、

先週は実店舗のセールで何もできませんでした・・・(-_-;)

今週は、先週の方まで取り戻すぞ！！

現在の名刺はこんな感じ↓



分かる方には分かると思いますが、

大人気漫画「ワンピース」の手配書をイメージして作っております。

作った理由は、

スタッフの中に「ワンピース」好きが多かったから！（笑）

この名刺を渡すと、

「ワンピース好きなんですかって？」ってめっちゃ聞かれます！

僕は読んだことが無かったので・・・

スタッフ仲間に全巻、借してもらい、読破しました！

これもこれで評判が良かったのですが、

ちょっと野球専門店ほくないかな・・・と（^^;）

村尾さんのおかげで、多くの方と名刺交換をする機会が増え、

今後「プリンススポーツ」という1つのブランドとして確立させるためには、

こんないきあたりばったりで作った名刺ではダメだ！

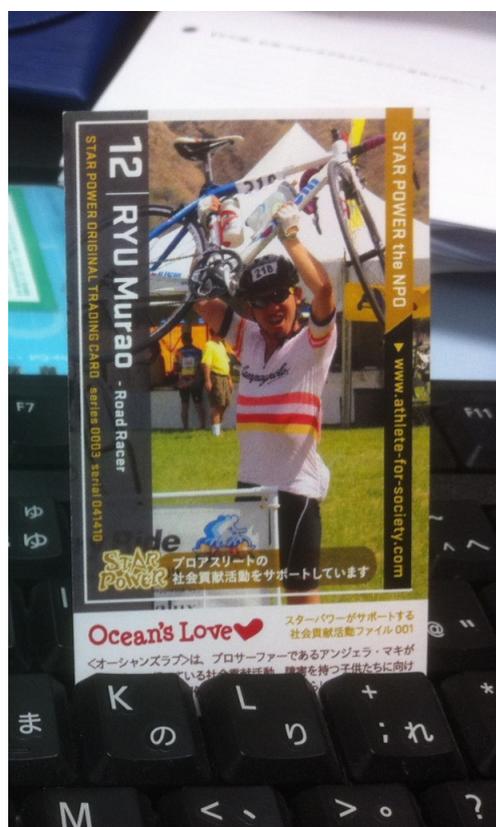
名刺ひとつも何かしらの意味があるようにすべきだと感じました。

スターブランドの研修で感銘を受け、

”2つ折りの名刺”を作ろうかと迷いましたが、

今回作ろうとしている名刺は、”トレーディングカード型”です。

ちなみに村尾さんのNPO法人名刺もトレーディングカード型でした↓



めちゃかっこいい・・・

こんな名刺があれば、確かに目立ちますし、

スタッフの個性も出しやすそう！

ただ今、かっこいいデザインを模索中・・・

次回のブログでお披露目したいと思います！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.12.21 Fri 年末感謝祭

金曜担当の深川です:)

先週はどたばた騒ぎでブログを書くことができませんでした...

何でかって言いますと、

プリンス冬の恒例行事、クリアランスセールだったのです☆

おかげさまで多くの方にご来店いただいております♪



日頃の感謝を還元するという意味も含め、

値引率をUPして行っています。

ただ、安くするだけではなく、

日頃からご利用いただいているお客様と改めて交流を深める。

と言った意味で利益も度外視で営業する日もあっていいですよね♪

私は普段裏側でパソコンをピコピコするのですが、

お店に出ると、普段お店に出て接客しているスタッフが

お客さまと仲良さそうに話している姿を見ると、

普段よりただ売上があがる。

それだけがセールではないのだとまじまじと感じるところがあります:-)

抽選会なども含め、お客さまにも好評のイベント☆

いろいろ考えてきた結果がお客さまを喜ばせることが出来、

お客さまの喜んでくれている、楽しんでくれている笑顔を見ると、

とても嬉しく思います:-)

スペシャルゲストの中日ドラゴンズ田島投手が来てくれたりと、



多くの方に喜んで頂いたイベントとなりました:-)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.12.24 Mon 来年にむけて

店長の菱田です

今年もあと一週間です。

毎年、気持ちを新たに頑張るぞと思っていました

日本中がデフレで少子化でスポーツ業界も決して

いい状態ではありません。



プリンススポーツもこの一年は村尾さまに指導していただき、

東京のシークレットセミナーにも参加し異業種の人達と

交流してモチベーションを高めてきました。

結果として昨年とほぼ同じでした。私たちとしては

できることをおおいにしてきたと思います。

しかし、結果が同じでは疑問がでてきます。

何をもっとどのようにするか、あれも、これも、

したいことは多くありますが昨年を上回る数字が

でないことにはスタッフの人たちもモチベーションが
上がらないと思います。



村尾さまにご指導していただき、お客さまの評価は
非常にいいです。

それは毎日、来店されていれば、お店が変わり、スタッフの対応
もすべてのことが変わっている事に気がつくますが

半年、久しぶりに来店されたお客さま、その時に初めて
店が変化したのを体感していただくことになります。

お店にお客さまの来店頻度がどの位あるかで
決まってきます。

そうしますともっともっとお客さまにお店の変わったことを
紹介しなければ、なりません。

プリンス大会や口伝えでは時間がかかります。

いま、村尾さまにブログ、フェイスブック、ツイッターの利用を

ご指導いただき、お店を紹介して来店していただけるように
していきます。

日本の中には毎年実績を上げていますお店もあります。

プリンススポーツもその中に入りたいし、努力して
入ります。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2012.12.26 Wed プリンスタッフがカード化しました！

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンスタッフ 酒井です。

トレーディング型名刺のデザインが完成しました！

とにかくカッコいいデザインを作ろうと

参考にしたのは、”野球のトレーディングカード”！





裏面は、ちゃんと名刺として使えるようになってます。

PRINCESPORTS ORIGINAL TRADING CARD serial 001



デザイン加工部

ひらのひろこ

平野宏子

HIRANO HIROKO

がんばる野球人のお手伝い

野球専門店 プリンスポーツ

〒470-2102

愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門2区4-1

☎ 0562-83-3635 ☎ 0562-83-3819

✉ work@prince-sports.com

🌐 <http://www.prince-sports.com/>

🌐 <http://www.rakuten.ne.jp/gold/prince-sports/>

細かいことですが、

トレーディングカードっぼくするために、

背番号、利き腕、ポジション、シリアル番号も明記しております。

僕も小学生の頃に、

プロ野球選手のカードを集めていました（^^）

まさか自分がカードになるとは・・・

なんかテンションあがります（^^） /

名刺はパートさん、バイトさん含めて、

全スタッフ分作る予定であります。

たまにしか接客に出ないスタッフなんか、超レアカードです！（笑）

見事全種類のカードを揃えた方には、豪華景品プレゼント！

なんて事もやれたら、面白いかもしれません 笑

今後、同時に名刺のブラッシュアップもしていきたいと考えております。

ところで、僕のブログは今年最後。

ふと、ふり返れば・・・

フェイスブック、ツイッターなどSNSが苦手な僕が、

毎週欠かさずブログを書いたとは、自分でも驚きです！

2012.12.28 Fri 1?を30分かけて掃除する

金曜担当の深川です:)

今年も残り4日!!

12月の慌しさは他の月と比にならないくらいであっという間ですね...

年末といえばみなさん何をイメージされるでしょうか？

大掃除

という方多いのではないのでしょうか？

プリンスも来年に向けて開店前に大掃除です。

店長がどこからか仕入れてきた情報。

「どこかの会社はこれくらいの範囲(多分1?)を30分かけて毎日掃除する。」

そうすることで、何が理由かはわかりませんが、売上につながっているそう。

初日の掃除は、前日が休みとのこともありNET注文の受注で私は参加しなかったのですが、

みんなでやることに意味がある。

とのお叱りを受け2日目、3日目としっかり掃除しました。

(前日仕事をさせていただいていたら当然1日目も掃除はしていたでしょうが)

みんなでやることでコミュニケーションをとりながら、

あっという間の時間でした。

仕事のことだけでなく、他にもいろいろと話しながら(することがいいのか悪いのかは別として)

お互いにコミュニケーションをとるという時間と考えると

とても有意義な時間を過ごすことができます。

有意義な時間を過ごして、写真を撮るの忘れてしまいました:(

ので、今回は写真無しですいません。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.01.04 Fri 新年1発目の投稿☆

皆さま、明けましておめでとうございます。

金曜担当の深川です:)

新年1発目ということで、新年のご挨拶&私の抱負



2012年はうちにとって大きくかわる始まりの年になりました。

村尾さんはじめ、多くの方のお力をお借りし、

多くのことにチャレンジし、私たち自身の意識もとても高まりました。

年末には1年で最も多く当店を利用していただいたお客さま上位3名さまに

店長が年末の挨拶を含め、粗品を渡しに行き、

プリンスをよく利用していただいている方へ感謝の気持ちを伝えたりしました。

上位3名とともに、プリンスから近い距離にお住まいで、

地域に根付いて愛されるお店。

という言葉通りの結果になったのかな。と思いました:)

1年限定公開ブログはもうすぐ終わろうとしています、

プリンスの改革は2012年で終わるわけではありません。

今年もまだまだ改善していかなければいけないところもあります。

昨年のチャレンジの成果をより伸ばす必要もあります。

ネットでの販売が中心の私ですが、

実店舗だけではなく、ネットでもお店のファンを多く作り、

まずは、「プリンスさんで探そっ♪」とさせていただける

そんなお店作りを頑張っていきます!!

今後ともプリンススポーツの成長を見守ってください。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.01.07 Mon 新年の思い

店長の菱田です。

おけましておめでとうございます。

1月3日から営業をしました。

すべりだしは昨年と比べて非常に良いと思います。

この調子で1年できたらと思います。

昨年の1年間で多くのことを学び、実行してきました。

今年はさらにグレードを上げてお客さまにファンに

なっていただけるように全員でがんばります。

今日、全員で店舗の床掃除をしました。

昨年の末にもしましたが全員ですることに意義が

あると思います。

私も毎日掃除をしています、慣れてしまうと

全く違和感はなくなります。



床が綺麗になるのも嬉しいですが、違うポジションの

人たちが膝を付き合わせて汗を流す事により連帯感が

生まれ、チームとして店全体で一体になれることのほうが

価値があると思います。

パートさんも社員さんも全体でこのような事柄をしたことがなかったから

皆さんの顔を見ていたら、生き生きとして掃除をされていました。

これでまたひとつ結束力がついたと思いました。

プリンススポーツのスローガンのひとつが店全体で助け、助けられ

お互いをもっと協力し合って目標に向かっていくことです。



今年のプリンススポーツは創業以来の変化をしたいと思います。

これはお客さま、スタッフ、メーカーさま、問屋さま、と

プリンススポーツにかかわる全員の人たちの幸せになる

と確信しています。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.01.09 Wed あけましておめでとうございます！

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さま、

あけましておめでとうございます！

今年も皆さまのお役に立てる情報を少しでも提供できるように頑張ります。

よろしくお祈りします。

さて、

昨年から取り組んでいた「トレーディングカード型名刺」。

この休みのうちに、すべてのスタッフのデザインを完成させました。



一度デザインを作ると、案外簡単にできるもんですね。

この名刺を接客時や通販の商品梱包時に使っていきたいと思います。

ちなみに名刺交換をする機会が多い社員は、2種類作りました。

僕は”バッティング編”と”守備編”の2種類。



これで交換相手にどちらかほしい名刺を選んでもらうこともできます。

初対面の方への話のきっかけ作りに、力を発揮しそうです（^^）b

先日、

名刺のサンプル画像を友達に見せたら、

「すげーカッコいいじゃん！これ俺のも作ってよ！」と、大好評でした（^^）

少年野球チームの卒団記念でプレゼントされたら、

子供たちは喜んでくれそう！

もしかしたら、これは商売になるかも・・・！？（笑）

デザインは完成したので、

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.01.11 Fri リニューアル

こんばんは☆

金曜担当の深川です:-)

ネット販売の話になりますが、

私が入社する前から計画されていたリニューアルが実現しました!!

1万円ご購入で
ミニエナメルバッグ
プレゼント

NEWプリンス誕生。
ホームページリニューアルしました!!

NEWプリンススポーツも宜しくお願ひ申し上げます。

エナメルバッグプレゼント期間:2013年 1月5日 0:00 ~ 1月14日 9:59

送料 600円 (沖縄 1200円) / メール便 160円 (全国一律) / 宅配便 630円 (全国一律) / 1万円以上お買上で 送料無料

お電話での 0562-84-7977 火曜定休
お問い合わせは 10:00-19:00
FAX0562-83-3819 MAIL:info@prince-sports.com

HOME 会社概要 スタッフブログ メルマガ登録 買い物かご

がんばる野球人のお手伝い
PRINCE SPORTS
野球専門店

1981年創業
各種野球専門店

即実戦型付け
各種専門店秘伝
特製技術

カードご利用いただけます

無料でラッピングサービス承ります

AM9:00までのご注文は 当日発送OK

送料込み商品と同額で送料無料に

お買い物を
お買い物ガイド

新作商品を探す

日替わりセール品

メーカー別で探す

アイテム別で探す

オークション商品

カラー別で探す

魂 静 望 清 輝 術 志 華 賢 堅 潔 威 豪 鋭

色のパレット

PRINCE SPORTS

NEW! NEW!

セールしてますよ☆

って宣伝ではありません。

ここでも登場させてるんです:-)

神様☆

しかも目をパチパチさせるんです!!

本当に頑張りました☆私ではなく酒井さんですが。

このように、実店舗だけでなく

ネット通販サイト(うちの場合は楽天市場)などでも

オリジナルのキャラクターが居るととても印象に残りますね!!

今までのプリバードはロゴマークとして、

神様はキャラクターとして、

ページのさまざまなところに出現します♪

ゆるキャラ人気が高まっているので、いずれは!?笑

今はカッコイイよりもかわいい、ゆるいキャラの方が人気が高いのですかね？

やはり印象に残るページの方が、

リピートしてくれるお客さまも多いと思います。

色別検索しやすい、という点などお客様にとって

喜ばれるものを作らないといけない。

お店もネット通販も同じです。

お客さまからのクレームも時として成長させてくれる良いスパイスですからね☆

いいお店作り、今後も目指していきます!!

★☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.01.11 Fri 2013スタート☆

遅くなりました。

あけましておめでとうございます。

プリンスポーツ 新山です。

2013年を迎え気持ちも新たに日々の営業に望んでいます。

目標ややるべきことが明確になっていると、働きかたも変わってくるなど

感じています。

今年の4月には、新入社員もはってくる予定でいます。

誇りをもって働ける職場を作っていかななくてはなりません。

次に入社してくる後輩たちにつなげるため、たくさんの学校、企業の

方々との出会いを大切に、感謝の気持ちを忘れずに働くことが

できれば、1年後には自分自身も成長できていると思う。

今年のプリンスポーツは大改革が起こると信じています。

201年もご期待ください。

★☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.01.15 Tue お年玉つき年賀状

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

名刺の印刷会社を決めました！

何社資料請求をした結果、

”プリントパック”というサイトが値段も手頃で、

トレカに近い素材の印刷用紙がありました。

プリントパック <http://www.printpac.co.jp/>

※参考までに用紙名は「ホワイトミラー上質220kg」にしました。

価格は、両面カラー印刷で、500枚で3590円！

当初の予定より少しコストがかかってしまいましたが、

安っぽい名刺にはしたくなかったので、ここは我慢します(^_^;)

また完成版が届いたら、ご紹介させていただきますね！

また、

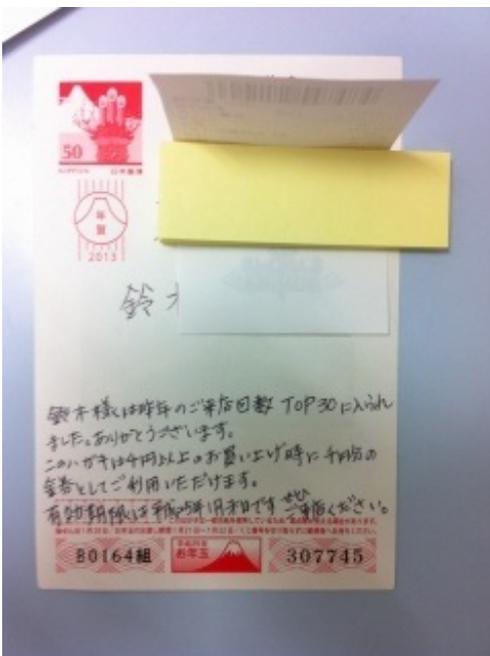
紹介するのを忘れていましたが、

”お得意さまに感謝の気持ちを伝えたい”ってことで、

実店舗のご来店回数の上位30名の方に、年賀状をお送りしました。



ちなみに1000円分の金券として使えます↓



現時点でも多くの方が、ハガキを持って来店していただいています！

個人的にはお客さまを区別したくないのですが、

こういった方法もお客さまが喜んでもらえるのなら、

積極的に取り組んでいきたいと思えます。

「最近、プリンススポーツ変わったよね。」

そんな声を聞くことが、モチベーションを高めてくれます！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.01.16 Wed 失敗

店長の菱田です

正月早々してしまいました。

毎週、ブログを書く事に決めていたのに

月曜日にできませんでした。

言い訳はたくさんありますが自分で決めたことを

できないようではスタッフたちに説得力がありませんね。

毎週出来るようにこれもシステム化をしてやらないと

長い間についついの言い訳が入ってきます。

今後、気をつけてあとすこしですので皆様にすこしでも

見ていただけるブログを書いていきたいと思えます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

2013.01.18 Fri キレイに魅せる小さなアイテム

こんばんは☆

金曜担当の深川です:-)

野球専門店ながらの悩み事。

売れた際に何が(どこのメーカーが)売れたのかわからない...

後々店舗を見渡すと、



こんな具合穴あきになって、どこのメーカーが売れたのか

わからなくなってしまうことが多かったのです。

ですが、最近はグローブを飾る什器ひとつひとつに、

メーカー名を書きしっかりと補充するようにはしていたんですが、

紙だけだったので、剥がれ落ちてしまったり丸まったり、

また落ちてる...

ということもしばしばありました。

けど、



プラスチックケースに入れることで、落ちることも丸まることもなくなり、

何よりもキレイに見えるようになりました☆

ぱっと見ただけで、どのメーカーがどのくらいの割合なのか、

どのメーカーが売れたのかもはっきりわかるので、

なかなか重要な役割をはたしてくれています。

ケース自体も100枚入りで3000円くらい、

1枚辺り約30円で見た目も美しく、商品を見つけやすく言うこと無し☆

キレイに魅せる

少し前まではきれいに魅せるという意識は少なかったと思うスポーツ用品店。

そこから少しでも前に進む。他の業種の当たり前をスポーツ用品店にも取り入れる。

アパレルのようなキレイな陳列など見習わなければいけない点はまだまだ多いです☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.01.19 Sat 準備

店長の菱田です

今年の出足はどこのスポーツ店も順調のようでしたが、ここに来て

お客さまの出足が鈍ってきています。

専門店として今できることは各部所で忙しくなるまえに準備をして

その時に慌てることのないようにすることだと思います。

まず店は季節商品の在庫調整をして不良在庫にならないように

することが求められます。

もうすぐに春契約した商品が入ってきます。その時、段取り良く

お店に展開出来る準備をする。



外商は忙しいところとそうでないところが顕著で忙しいところに

ウエートを多くしてバランスを取りながらお客さまに迷惑がかから

ないようにしていきます。

NETはまだまだ、そのまま、いければいいのかと思います。

NETのお客さまは範囲が広いためお店と同じように準備

をすることがむづかしいと思います。



プリンススポーツとしてすべてのところが年中忙しに

こしたことはありませんがなかなか思いようには

いきません。

その部所で細かい準備をそれぞれにする、昨年はどうのような

物がどの時期にどれだけ買って頂いたか調べることも

必要になってきます。

ただし、過去ばかりを見てては進歩がありません。

自分立ちで何がいつどれだけ売れるかをシュミレーションを

して行くこともおおいに必要になります。

前にも書いたと思いますが、プリンススポーツはこれから

大きく変わっていくことになります。

2013.01.23 Wed 第一印象を良くするために

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

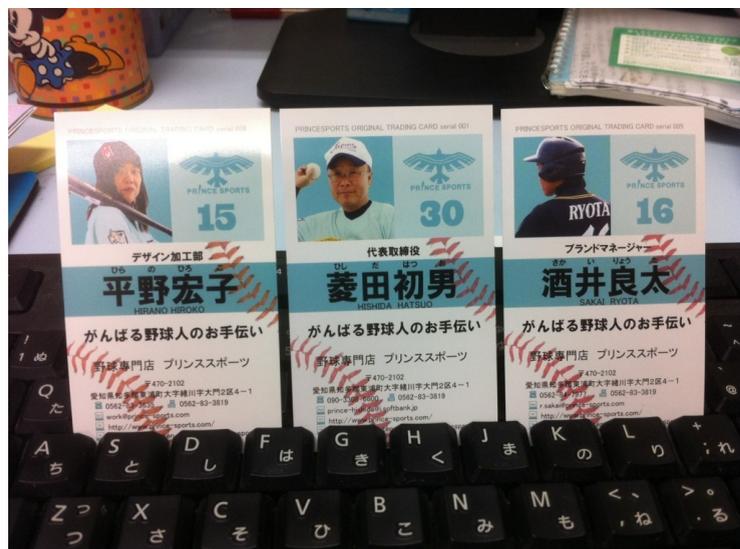
プリンススポーツ 酒井 です。

ようやくトレーディング型名刺が出来上がってきました！

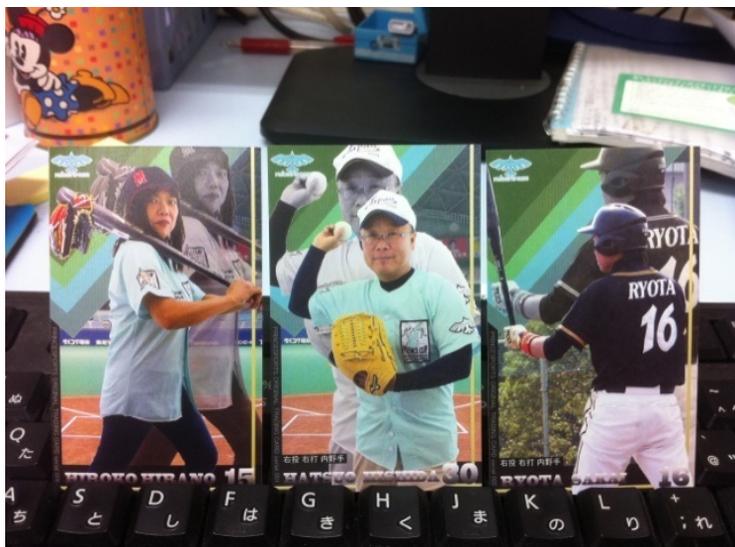
↓その数500枚↓



↓表面↓



↓裏面↓



出来上がりを見ると、本当にトレーディングカードだなと思います（笑）

以前お話ししたように、

この名刺を接客や通販の梱包にも生かしていきたいと思います！

また早速この名刺を使って、

名刺交換をしたスタッフがいたのですが、

相手方にかなり興味を示していただいたようです（^^）

過去に名刺交換させていただいた取引先の方にも

「名刺を新しくするんですよ」ってサンプルを見せたら、

「それ面白いから出来上がったら、1つちょうだい！」と約束しております。

この調子だと、500枚すぐ無くなっちゃうかも（笑）

ところで、

「たかが名刺にそんなにお金と時間をかけなくても・・・」

と思われる方もいるのではないのでしょうか？

でも僕は、

名刺交換の際に与える “第一印象” って

すごい大事だと思っています。

第一印象次第で、

その後の扱われかたが全然変わってしまうし、

さらには、

はじめについた印象を後から覆すのは、とても大変です。

だから名刺には

力（時間とお金）を注ぐべきである思います。

僕も職業上、

多くの方と名刺交換をさせていただきましたが、

「たかが名刺に・・・」と思って作った名刺と

「第一印象を良く持ってもらおう！」と作った名刺では、

明らかに印象が違います！

特に講習会や研修に行ったときには、

1日で、数十名の方と名刺交換をする機会があります。

僕は記憶力が良くないので、

正直、一人ひとりの顔と名刺を一致させる事は得意ではありません・・・

ろくに会話もせず、あいさつ程度の名刺交換の場合、

半分近くの方は忘れてしまっていることもあります（^^;）

それでも2つ折り名刺や、

こだわったデザインの名刺をお持ちの方は、

例えお話する時間が短かったとしても、よく覚えているものです。

「なあ、ちょっとこれ見てくれよ。

この前名刺交換したプリンススポーツの名刺が面白いんだよ。」

そんな程度でいいんです！

”変わったことをやっている面白いお店”

”色々なことに挑戦している元気のあるお店”

そんなイメージをお客さまや取引先の方に印象つけることができれば、

2013.01.25 Fri 夢について話しましょう。

こんにちは☆

金曜担当の深川です:)

プリンス大学のカリキュラムの中で、

夢会議という講義内容があり、先日は私が講師をしました☆

レジ講習やラッピング講習とは違い、

直接的にお店にプラスになるかといったらそうでもないですが、

ちょっとフランクな授業もあっていいよね♪ということでのカリキュラム:-)

夢っていうと漠然すぎてあんまりイメージできない。

という人も居ましたが、夢=目標って考えてみるとあんがい浮かんでくるよね☆

なんて話をし、私が作っている夢ノート(夢を100個くらい書いたノート)の話もしました。

1個の夢に向かって努力していると他の夢のステップにもなってるんじゃないか。

だから小さなことから大きなことまで、夢はたくさん持ったほうが楽しく過ごせると思う♪など

わいわいと30分間を過ごしました☆

パートさんの中には、他のパートさんのようになるのが夢☆という方も居ました。

夢(目標)とされると気分はいいですよ。

そんな話し合う機会はスタッフ間のコミュニケーション向上にもつながると思います。

日本人は働きすぎ!!

わいわいと過ごすこうゆう時間を作らなきゃ:P

という私も日本人ですが...

皆さまの職場でもこのような機会を作ってみてはいかがでしょう？

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です

昨日、第4回プリンズ旗少年野球大会の抽選会をしました。

知多地区、三河地区の52チームの参加になりました。

昨年が41チームの参加でした。

今年は少し範囲が広がってより趣旨に沿った大会に

近づいたように思います。



プリンズスポーツがこの地区で少年野球大会を開催する

ことがどれだけ地域貢献できるかわかりませんが

この大会によっていままで近い地区で知らないチームどうし

の交流の橋渡しができるのが私にとって嬉しいことです。

この大会のいいところは相手チームと話をして都合の良い時に

試合が出来ることです。



また、この大会から最初に負けたチームが負け同士の試合をすることになりました。

チームによって、強いチームと弱いチームが最初から分かっているところです。いつも一回戦ボーイのチームにももう1度チャンスができるわけです。

チーム事情によってそのようになるわけですから、子供さんには試合が多く出来て喜んでいただけたらと思います。

少年野球は野球の始めですから、野球は楽しいものと思って練習や試合をしてもらいたいです。

大会を開催することは多くの方の援助があって初めて出来ることがよくわかりました。



今回も球場の段取りも多くの方に力になっていただき、

開会式には高校のブラスバンドの演奏で入場行進が出来る予定です。

審判のかたもそうですし、プリンススポーツだけでは素晴らしい

大会にはできません。

この地区の多くの方のお力添えがあり、初めて素晴らしい大会に

することができます。

この地区でも大会はありますが是非この大会に出たいと思えるよう大会に

したいと思います。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

「店内POPが少ない。これじゃお客さまは買わない。」

先日、社長からそのような指摘をされました。

プリンススポーツでは、

”POPは、スタッフ代わってお客さまに商品のことを説明する

重要なコンタクトポイントであり、大切な人材だと思わせる。”

そうルール化したはずでした。

しかし現状は、

POPを書いてくれる専任のスタッフに任せっきり状態で、

続々と入荷してくる商品に追いつかない状態が続いております。

店内のPOPは温かみを出すようにと、

なるべく”手書き”でPOPを書くことをお願いしていました。

僕もそうなのですが、

自分の字に自信が無い人、創造性がない人に、

いきなり「手書きでPOPを書いてください。」と言われても・・・

正直、困ってしまいます (-0-;)

そのためにはPOPを作成するのにも

ルール化、制度づくりをしていく必要があります。

過去にPOPについてのルールを作りましたが、

正直機能しておりません・・・

より具体的に分かりやすく、効率のいいルールを作る必要があります。

POPに使っていい色は？

フォント（書体）は？

言葉遣いはどうする？

デザインは？

・
・
・
・

そんな風にかなり細かいルールまで決めていけば、

（字が汚いと評判の僕でも）誰が書いても

ある程度のクオリティーを保つことができるはず。

デザインも何パターンか作っておけば、

考える手間も省けるし、統一性も出てくる。

ステッカー、スタッフID、名刺を作ったり、

色々に行ってきましたが、

新しいことに取り組んでいるのに夢中になってしまい、

こんな当たり前のところを、何でもっと追究してなかったんだろう。

反省しなければいけませんね (-o-)

2月にプリンス大学で、“POPの書き方”の講座があるので、

それまでに細かいルールを作り、

誰でもPOPが書けるようになることを目指していきたいと思います。

POPは僕の苦手分野でもあるので、

気合をいれて克服してやる！！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

突然の告知になりますが、

Facebookはじめました。

野球に関する新作情報、プロ野球選手の

名言集など野球人のための情報提供を

できるよう、いろいろな企画、お買い得情報など

をこまめにアップしていこうと思います。

前はカラーグラブ特集ということで

限定モデルのグラブなどの紹介をしています。

是非とも、ご覧になっていただき、いいね。してください。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

みなさんこんにちは★

金曜担当の深川です:-)

プリンズ大学、今回のカリキュラムは、

ビジネススキル向上セミナーでした。

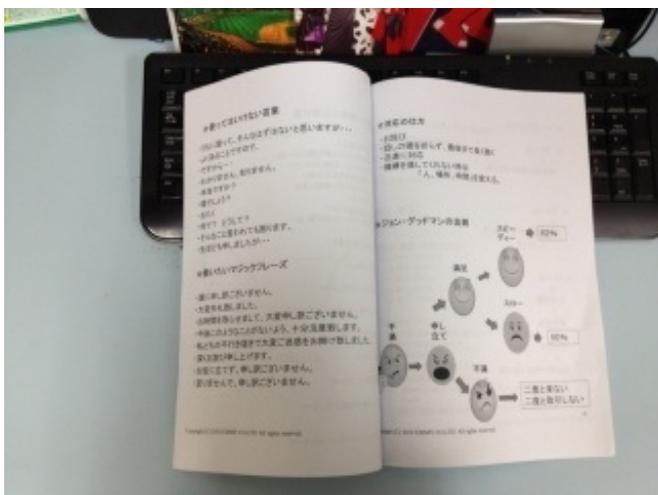
お客様が来店された際に、気持ちのいい挨拶の例、

お客様に話しかける角度など、

自分が他のアパレルショップなど行った時に経験するものに近く、

あっ☆そうゆう心理についての行動なんだ!!

なんて思われることもあり、とても充実した講座になりました:-)



その他にも、クレームの対応の仕方、名刺の渡し方など、さまざま。

もうすぐ各々がショップ内でもお客様に名刺をお渡しする接客が始ります。

2013.02.04 Mon これからのスポーツ店

店長の菱田です

私たち小売屋さんと大手量販店との違いは多くあります。

資金量、情報量全てにおいて違います。

大手量販店はメーカーの商品に似せたモノで少し価格を

メーカーより安く設定してメーカー商品をおとりにして

自社の粗利の高い商品をユーザーさまに買ってもらい

売上と粗利の両方を上げています。

小さい小売さんは仕入れも売値も両方決められて

いるもので商売をしています。

当然粗利は違ってきますし、売上も違います。

小売屋さんもメーカーさんと組んでオリジナルの

商品を作られるところもありますがまだまだ多くの小売屋

そのようなことしていないのが実情です。



プリンスオリジナル商品を少しですがお店に出しています。

リスクを伴い、全てが売れる商品にならない時は資金に不安

があればオリジナル商品は出せない事になります。

売れていて右肩上がりのおきはそれでもよかったです

売上も上がらない時、何かの策を考えたとき

多少のリスクを負いオリジナル商品を考える時だと

思います。



1店舗でできないときは何店舗かで話をして共同で

商品仕入れをすれば、リスク回避がすこしは緩和される

と思います。

今まで売っていたから今までの売り方では今後成長は難しい

と思います。何か行動をしていかないと生き残れることは

難かし時代になっています。

それぞれ知恵を出し合って頑張っていきましょう

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

2013.02.06 Wed 2回目の講演

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

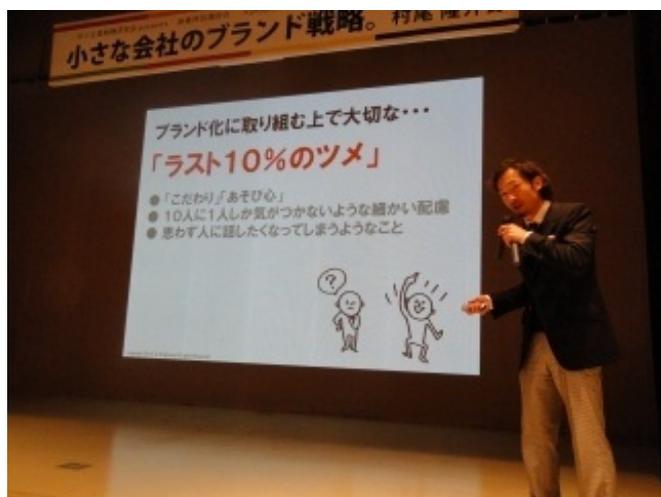
皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

2月4日に、

愛知県の大府市で、

中小企業戦略研究会主催の村尾さんの講演会がありました。

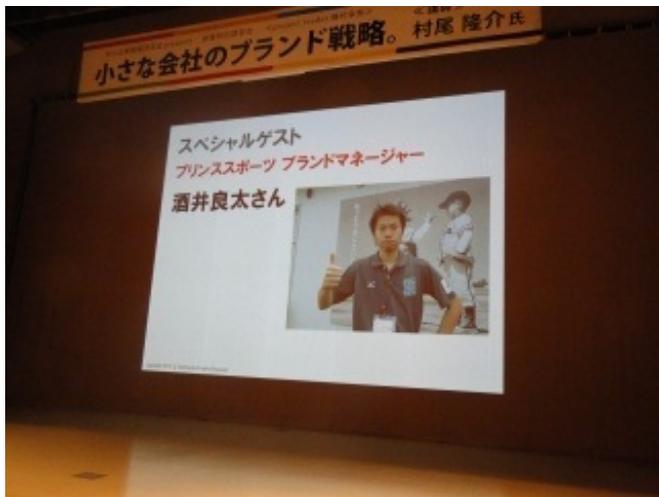


来場者は約130人！

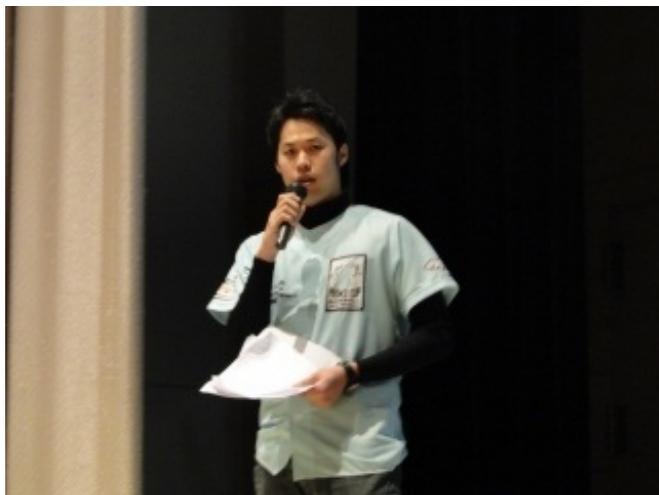


いつもは講演を聞く立場の僕ですが、

今回はブランド化の実例として、ステージにあがりました。



39 ユニフォーム着用！



僕が務めております”ブランドマネージャー” の仕事と、

ブランド化によるスタッフの変化について、お話をさせていただきました。

ただ話したいことが多くあったので、

本来の予定よりもかなり長くしゃべってしまったようです・・・

すいません (^_^)

皆さんの参考になったかは・・・？ですが、

とにかくプリンススポーツを多くの方に知ってもらえたので、

よかったと思います。

また

こういった場で講演する事によって、

自分たちにもプレッシャーになります。

「プリンススポーツは偉そうに講演していたけど、実際見に行ったら大したこと無かったよ。」

そんなことが無いように、スタッフと共にさらなるレベルアップを図りたいと思います。

今回で、僕は人前で講演するのは2回目なのですが

あらためて人前でしゃべることの難しさを感じました。

時間配分、言い回し方、場の空気の作り方、立振る舞い・・・

内容だけでなく、いろいろな要素が必要ですね。

それでも大勢の前で話すことによって得られる経験は多いと感じました。

僕だけでなく、多くのスタッフがそういった経験ができるようになれば

さらなるレベルアップが図れると思います。

来年のプリンス大学には、

人前で話すプレゼン研修などを盛り込んでいきたいですね！

最後に、

貴重な経験をさせていただいた

中小企業戦略研究会の皆さまや村尾さんに

感謝を述べたいと思います。

ありがとうございました！

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.02.08 Fri 内緒なんですけどね

みなさんこんにちは☆

金曜担当の深川です:-)

今日は午前中に東京で村尾さんのセミナーを受けてきました。

シークレットセミナーというくらいなので、

ホントは秘密(?)のセミナー内容をちょこっと話させていただきます☆

ラスト10%のツメ

ということにこだわり、この1年取り組んできましたが、

ではラスト10%のツメってどんなこと?と聞かれても答えができません。

その事例によってラスト10%のツメはさまざまです。

【10人に1人しか気が付かないとこまでこだわる】

そのことが【ラスト10%のツメ】の本当に意図してる場所かも知れません。

今日のセミナーで紹介されていたのが、

Wホテルで行われている【ラスト10%のツメ】



夜にはGOOD EVENING、朝の写真は撮り逃しましたがGOOD MORNING

と、時間によって異なったマットを使っているそうです。

入り口のマットを気にする人は少ないと思うので、

10人どころではなく、20人に1人くらいしか気づかないかもしれません。

遊び心を取り入れてここまでするのが、さすが!!

これだけこだわってるからこそ、人気が出るわけです:-)

気づいた人が、くすって笑ったり、喜んで頂けるような【ラスト10%のツメ】

うちのお店も取り入れていきたいと思います♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です

スポーツ店の多くは家族経営で営業をしています。

働く人たちが多くなければ、意思の疎通はできると

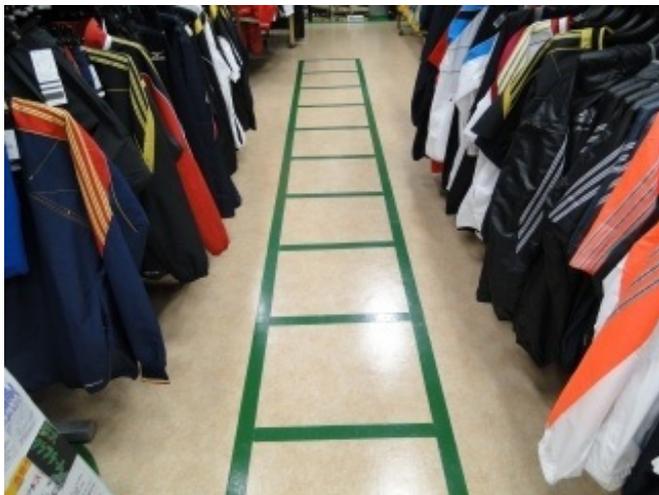
思います。

そこへ社員さんやパートさんがはいつてきて仕事量

も増えてきてそれぞれのポジションで自分の仕事を

しだすと意思の疎通が思うようになくなるものが

出始めてきます。



少人数で仕事をしていた時はアウンの呼吸でそれぞれ

カバーをしあい、うまく機能していたものが少し

人数が多くなるだけでそれがうまく機能しなくなります

わかっているつもりがわからない、伝えたものが伝わっていない。みんながどうして、どうしてこうなってしまったのと相互不信になり職場全体が暗い雰囲気になり、活気がなく、働きにくい所になります。

それを变えるにはシステムを確立するのが一番だと思います。



プリンススポーツもシステムをつくっているところではあります。

意思伝達の順番とか、だれの責任になるのかそれらを明確にして、責任所在をはっきりさせてることが先ほど書いた解決になると思います。

でも、急に全員にしようとする一部の人拒否反応がでることがあります。

事前にこの店(会社)はこのような方法を取り

全員の働きやすい環境にすると説明を

して納得してから実行していきます。

このシステムが機能しだすといままでと違い

全員が自分のすることがわかってきますので

仕事ははかどり、間違いが少なくなり

活気に満ちた職場になってきます。

もうすこしでプリンススポーツもこの形が

出来るところまでできています。

年内にできると思います。



～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

現在、

ブランドマネージャーの仕事のひとつとして、

POPの改善に着手しております。

ただ価格を書いたPOPではなく、

お客さまにも情報をGIVEするPOPを、

店内に増やそうと思っております。

その第一歩として、

ブランドの誕生秘話を書いたPOPも取り付けました。

↓ZETT↓



↓ミズノ↓



その他、主要取扱いメーカーのPOPを作り、

店内のあちこちに取り付けております。

正直、ほとんどの人が気にも留めていないと思います。

でも、中にはそういう情報が好きな人もいます！

僕みたいな野球オタクが！（笑）

万人受けするPOPを作れたら、

それに越したことはないですが、

そういったマニアックな視点で攻めるのも効果的だと思います。

特に専門店と呼ばれるようなお店には重要です！

うちのすぐ近くには、

大型スポーツ用品店があります。

暇を見つけては見学（偵察？）をしに行くのですが、

メーカーから提供してもらったPOPばかりでした。

別にメーカーから頂いたPOPを否定しているわけではありません。

メーカーから頂くPOPも、

きれいで見やすいPOPが多いと思います。

ただ

それをそのまま採用してしまうと、大型店との差別化は図れません。

うちのような小売店が生き残っていくためには、

そういった細かいところからオリジナリティを出し、

マニアックなお客さまでも満足していただけるお店づくりが重要になってきます。

今までもPOPのルールはあったのですが、

より一層プリンスのブランドにあったPOPが作成できるように、

ブラッシュアップしていきます。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.02.14 Thu 10%の詰め。

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

先日、スターブランドのシークレットセミナーを
受け改めてラスト10%の詰めの大切さを実感した。

何事も90%ぐらいできたら満足しがち...

はっきり言って、90も0も一緒だと感じる。

今週の目標もラスト10%の詰め。

言うだけでは意味がないし、何か形にしよう。

スタッフで考えて店舗内の遊びの1つのラダートレーニングを

完全なる遊び場に仕上げることにした。



現状は、何に使うのかもわからない状態。

私がさぼったままになっています。

今週で、子どもたちがつつい遊んでしまう場に変身させます。

足跡を付けたら、説明を書いたり。

100%を目指して仕上げていきます。

また、次週ご報告します。

2013.02.15 Fri スマートフォンの普及を利用する。

こんばんは、金曜担当の深川です:)

Eコマースと呼ばれるNET販売、楽天のカンファレンスに行ってきました。

これからの時代はスマートフォンや、タブレットを持つ人が増える

だからこそ、そっちの売り上げを確保していかなければならない。

それは楽天などのネット販売でもそうですが、

実店舗でも言えることだと思います。

実際、今日聞いた話でもお店の方が活かせるのでないか？

という事もありました。

フェイスブックを上手く活用している例として、

丸亀製麺さんが取り上げられていました。

お客さまがインスタグラムでUPしてくれた写真を

公式のフェイスブックページで紹介したり、

いろいろなアプリケーションを連動させて、集客しています。

うちでもフェイスブックページの作成をしたので、

お客さまが広告塔をしてくださる。

そのような流れにしていけば、よりお店の認知度は高まると思います。

それらを行うにはまだまだ知識が乏しいので、

いろいろ勉強しなければいけません:-)

それから今日は楽天 三木谷さんがお話をしていたのですが、

百人を超えるオーディエンスの前で1時間以上

場慣れしてるなあ。と思いました。



人前でのスピーチ、講演、しっかりと話せる人はカッコイイ。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819
E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です

プリンススポーツも4月から少年野球大会を主催して

地域の子供さんたちに楽しんでいただけたらと思います。

前にも書きましたが、52チームが参加していただきました。

そこで監督さんやコーチの方々が多くみえます。

多くの監督さんやコーチの方々はボランティアで

引き受けています。

1年中の休みの大半を少年野球に費やしています。

なかには家庭不和になる位、少年野球に時間を費やしています。



その方達は本来、野球が好きであると同時に子供さんが

好きでないと出来ません。

冬の寒い時、また、夏の暑い時など子供さんたちと

いっしょになって野球をしています。

誰からもお金はいただいていません。反対に

身銭を切って子供さんたちに貢献しています。

2年前の東北地方の地震のときボランティアの方々が

テレビで報道されていましたが、小さいながら

監督さんやコーチの方々がも立派なボランティア

活動であり、プリンススポーツもその方達がいる

初めて成り立つ野球専門店だと認識をしています。

地域により、チームを選ぶことができるところと

できないところがあります。



本来チーム方針を聞き、それが本人が受け入れられる

よくなっているのがベストだと思いますが

地区割になっていてできないところがあります。

野球が好きでレベルの高い指導者のところで

したくてもできないことがあります。

本来、子供目線でみるとおかしいことです。

若い両親が子供のしつけができないことが

少年野球をみても感じられるところが

あります。



生活に不自由なしで育ってきても世の中の常識

がわからない子供さんが多くいるのも事実です。

それまでを監督さんやコーチの方々が野球以外の

ことまで教えています。

野球を通じてプリンススポーツももっともっと

地域貢献をしていきます。

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

先週に引き続きPOPの改善に取り組んでいます。

ただPOPといっても

値段を書くだけのPOPだけじゃ物足りない。。

そこで、

POPのパターンも大きく分けて3種類に設定しました。

?商品情報（メーカー、商品番号、価格など）

?サービス情報（刺繍・プリント加工情報、グローブ型付けなど）

?トリビア・知識（冬場のトレーニング方法、雑学など）

使うペンや用紙の色もルール化。

もちろん必ずプリンスの基調色（キーカラー）である、

”ティファニーグリーン”が入るようにルール化しています！

あと、せっかく作るなら、

POPの用紙も市販の物じゃなくて、オリジナリティーがほしい！

そこで目をつけたのが、

この子！

↓レギュラーの神様↓



レギュラーの神様がレギュラーになるために必要なことを語ったり、

知識やトリビアなどを、POP化しようと思ってます。

去年一年をかけて、

少しずつ認知度があがってきたレギュラーの神様を

今年はより多くの場面で、活躍させていきます♪

↓いろいろな表情をつけたり↓



↓動きを入れてみたり↓



さらに

”プリンススポーツのPOPらしさ” が出るように

細かいルールを追加していく予定です！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.02.21 Thu ラスト10%の詰め☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

先週、店頭のラダートレーニングのラスト10%が詰めについて

お話させていただきました。

さっそくですが、

写真を見ると一目瞭然！

Before



After



プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.02.22 Fri ブランドになるにはブランドから学ぶ

みなさん、金曜担当の深川です:-)

昨日お休みだったのですが、

街は徐々に春に向って歩き始めています。

どんなところがって？

私の大好きなスターバックス。

季節によって限定のドリンクやフードが現れるので、

来る人を飽きさせない。そんな工夫があれば、

地域限定のスターバックスカードなどもあり、

その地方に行かないと手に入れない限定感もあります:)



ちなみに私が使っているのは京都バージョン

春を感じられるポイントは、ペーパーカップ。

今までクリスマスには限定のペーパーカップはありましたが、

今年は桜柄のペーパーカップが登場!!

季節によってそのような細かなところまでこだわっている、

さすがの一言につきます。

うちでも季節によって店内のポップなどを換えたりしていますが、

10人に1人が気づくようなラスト10%のツメ

考えるといろいろできるのではないか？

なんて考えますね:-)

ブランドを目指すならブランドに学ぶ。

ということで今日も仕事終わりにスタバにお邪魔してきます♪

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819
E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.02.24 Sun お客様の言葉

店長の菱田です

2月も終わりに近づいてきましたが、本当に寒いです。
メーカー、問屋さんから春物商品が早々に届いています。

例年ですと寒い、暖かい日が交互に来ていたと思いますが

暖かい日がありません。

それでも子供たちは元気良くグラウンドを走り回っています。

春が来たら全開でプレーが出来るように練習をしています。

プリンススポーツも春に向けて全力いきます。



この寒い中、1時間近くかけてお店まできていただいた

お客様さまが2組いました。

1組はその近くのスポーツ店の対応がどうにも我慢が

できないから紹介されたここにきましたと言われ

商談が終わり帰り際、このような対応をしてもらったこと

はスポーツ店ではないと言われ、

家の方にも来て欲しいとスタッフに頼んでいました。

このようにお客さまからあたたかい言葉をかけられ



てスタッフも本当に嬉しかったと思います。

もう1組は親子でこられていました。商品説明をさせていただ

いたところ、実は他店で商品説明も受けていましたが

なかなか、納得ができなかったそうです。私が説明を

してそれで納得していただけたのかもしれませんが

購入していただきました。

この2組のお客さまで考えさせられるのは今、プリンススポーツの

スタッフ全員で実践している

ブランドプロミスの

1、商品のみならず、野球に関するどんな質問にもお答えします。

クレドの

2 魅力的なお店は、魅力的なスタッフがいて完成します。

このように心温まる嬉しいことがあると少しは地域貢献が出来て

いると思うとありがたいことです。

このようにお客さまから常に感謝されるお店をこれからも

全員でしていきます。



★☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

★☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

POPの用紙を作りました！

先日お話をさせていただいたとおり、

用途によって使う用紙やペンの色も指定しています。

↓?商品情報は黒色用紙↓



枠：ティファニーグリーン

メーカー名：赤

品名・品番・サイズ・カラー・定価：白

割引価格：ピンク

↓?サービス情報はクリーム色用紙↓



枠：ティファニーグリーン

題名：青

文章・STAFF名：黒

↓?トリビアはティファニーグリーン色用紙↓



枠：こげ茶

文章・題名：茶orこげ茶

※レギュラーの神様を入れること。

今後はこのいずれかのPOP用紙を使っていきます。

”プリンススポーツのPOPらしさ” が出るように

細かいルールも決めました。

まずお客さまが見やすさを考えて、

【文章を書いたとき単語を分解して改行しない。】

変なところでの改行は見にくいですよ

でもちゃんと指示をしておかないと、普通に改行しないで書いてしまう人もいます。

【文字を詰めすぎない。】

改行を意識するあまり、文字間が詰まってしまう人が多いです。

基本的には中央揃えで！一度文章の完成イメージを描いてから書くときれいにできます。

オリジナリティーを出すために、

【簡単な英単語を使う。】

お店のイメージのひとつである、アメリカンテイストを加えるために！

【お客さまに話かけるような文章に。】

POPは、スタッフ代わってお客さまに商品のことを説明する

大切な人材なので、語り口調で親しみを込めて。

【サービス情報のPOPにはスタッフID名を記載する。】

スタッフの誰がおすすめているのかが分かるように。

またスタッフが自分の代わりにPOPが接客してくれると意識してもらうためにも。

【トリビアのPOPには”レギュラーの神さま”を】

”レギュラーの神さま”の人気UPへの一役を担ってもらいます。

フォント（書体）にもルールを、

【丸みのある文字を心がける。】

○の中に字を入れるように。はらう所は止める。

とは言っても、

字の特徴は人それぞれなので、これは意識する程度のルールです。

大切なのは、お客さまに接客すると同じように

気持ちを込めて丁寧に書くこと！

僕も先週の金曜に、

プリンス大学でPOP研修を受けたばかりなので、

ちょっと書いてみよっかな（^^）

それではまた来週～

★☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.03.01 Fri お店・個人のファン作り

みなさん今日は、金曜担当の深川です:)

先日とても嬉しいことが起きました☆

楽天など通販の仕事をメインでしている中で、

商品のお問い合わせもメールでよくいただきます。

普段どおり対応していたのですが、

私の対応を気に入っていただけたのか、仕事で愛知に来ることがあったから。

とのことでわざわざ群馬県から店舗にご来店いただきました。

しかも、深川さんいらっしゃいますか？と名指しで!!

普段何気なくしていることでも、

誰か一人に良い印象を与え、わざわざご来店いただけるような、

対応を出来てるんだ☆と嬉しくなったと共に、

それに恥じないような仕事、対応をしなくてはいけないという意識も

より大きいものになりました。

クレームを言って頂けることに関しても、

そこからファンになっていただくきっかけでもありますし、

いろんな場面で自分ファン作り、お店ファン作りは出来ると思います。

1日1人、自分ファンを作る

今日も自分ファン作り頑張ってます☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819
E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です

お店を経営するには売り上げも上げなければ、

なりません。

売り上げだけを求めて利益が出ない売り方では

継続していきません。

スポーツ業界ではその商品に価値があるにもかかわらず

安くお客さまに販売していることが多いです。

本来はその商品の価値＝利益が販売価格にならないと

お店の経営もできませんし、お客さまにとっても

最終利益にはならないと思います。

お客さまにもその店がなくなることは都合よくありません。

適正価格で適正利益があって長くお店も存続できる。

お客さまにもわかってほしいところです。

ところがスポーツ業界では前から私たち本人から

ほとんどの商品に対して一律に安く提供していたと

思います。

それがスポーツ業界の常識だったです。

だれがいつはわかりませんが現在でも多くの小売店が

安く販売しています。

回転が良かった時(よく売れていた時)はそれでも

お店は回ってましたが今日のように売り上げが

伸びない状態が普通になると経営も厳しくなります。

私たち自体が安い価格をしてきたわけですから

私たち自体でそれを変えていかないと存続できな

くなります。

いままでの考え方を根本から変えて本来の価値

ある商品を価値ある価格でお客さまに提供する

努力をしていきましょう。

確かに抵抗されるお客さまもおみえになりますが

すべてのお客さまがそうではありません。

プリンススポーツもその考え方の方針でいきます

★☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TFI : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

TEL: 03-6321-0000 FAX: 03-6321-0010
E-mail: hishida@prince-sports.com

ホームページ: <http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.03.06 Wed 第2回アワード

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

3月5日に、第2回プリンススポーツアワードを行いました。

昨年行ったアワードですが、

今回もスタッフだけでなく、取引先の方も呼びまして総勢20人で行いました！



またアワードでは、服装にテーマを設けています。

前は30周年記念ということもあり、

”結婚式の2次会に出席する格好”というテーマを設けました。

今回のテーマは、お店のキーカラーである

”ティファニーグリーン”をコーディネートしてくること！

ネクタイ、イヤリング、ネイル、シャツなど、

それぞれが、ティファニーグリーンを使ってコーディネートしてくれていました♪

なかには・・・

グリーンの蛍光ペンを胸ポケットに差してきただけの強者も（笑）

こういったのもアワードの楽しみの一つですよ（^^）

さて、

今回の表彰は、3人の方が選ばれました！

?ブランドプロミスを忠実に守り、実践してくれた人



明るい笑顔とあいさつで、皆を明るくしてくれた”みかちゃん”

?スタッフ投票によるの2012年一番頑張ったNO.1スタッフ



何事にも積極的に取り組み、前向きな意見をくれた”ともとも”

?ある分野において著しく活躍を見せてくれたプロフェッショナルな人



倉庫の整理や掃除を誰よりも頑張ってくれた”おおちゃん”

今回の表彰は、女性陣ばかりでした！

あらためて女性スタッフの力の大きさを実感しますね（^^）

さて、

アワードですが、これももちろんブランド作りの一環です。

今回、選ばれた3人のスタッフは、掃除、倉庫の整理、マーク加工など、

直接的には売上や利益には関係が少ない方々ばかりでした。

そういった仕事は、

数値ではあらわれないので、評価するのは難しいんですよね。。

だから評価しない会社が多いようです。

でもうちは、売上とか利益を多く出した人ではなく、

ブランド作りに貢献してくれた人を評価の対象としています。

売上に貢献していようが、ブランド作りに貢献していない、

ブランドガイドラインを守って無い人は評価されません！

それなら誰にでも平等にチャンスはありますし、

ブランド作りの意義を理解して！

今回のアワードを通して、スタッフ一人ひとりが、

今以上にブランド作りへの意識が高まってくれたのではないかと思います。

余談ですが、

アワードのあとに有志を募って、カラオケに行ってきました。

去年の食事会後にカラオケに行ったときは、参加者は7人だけでした・・・が

今回はほとんどすべてのスタッフが参加してくれました！！

昨年一年のブランド作りを行い、

違う部署のスタッフとの交流も増えたおかげか

以前よりもスタッフ間の仲がさらに良くなったと実感しています（^^）

もちろん来年以降も継続して、アワードを開催予定。

来年は僕も表彰してもらえるように、

日ごろからブランドを意識して頑張るぞっと！

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.03.07 Thu プリンス大学を受講して。

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

先日プリンス大学の講義がありました。

今回は、長坂教授の

「プリンススポーツのPOPについて」

プリンスのスタッフ全員が同じテイストでPOPを

かけるようになるのが目標です。

教授は言いました。

「字がうまい下手は関係ない。ようは目立ったもん勝ち！」

商品をどのようにお客様に伝えるか。

どうしたらお客様の目にとまるのが重要だ。」

そのためにプリンスのPOPには、

独自の7ヶ条があります。

それが重要だと思います。

プリンススポーツのPOPらしさ7ヶ条。

- ・簡単な英単語を使う。
- ・お客様へ話しかけるような文書。
- ・STAFF ID 名を書き加える。
- ・文章を書いたとき単語を分解して改行しない。
- ・文字を詰めすぎない(基本的には中央へ)。
- ・手書き 8 割、その他 2 割。
- ・カラーを守る。

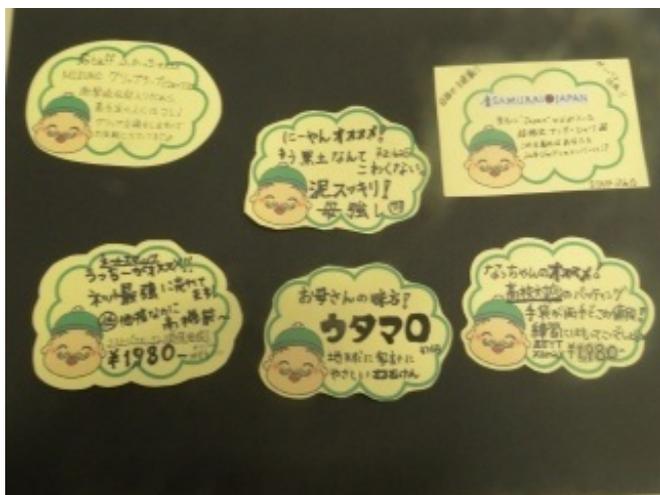
※このうち3つクリアしていれば店内へ貼ります

【パターン】

この決まりをまもればそれなりのPOPはかけます。

せっかく講義を受けたので今週の目標は、

「POPを書いて商品アピールをしよう」



これが普段POPとは無縁な私達を書いたPOPです。

教授にはまだまだかないませんが、

今後は積極的に書き続けてレベルをあげていきたい。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>



こんにちは、金曜担当の深川です:)

プリンススポーツがブランディングを始めてまもなく1年。

ということはこのブログの更新も残り数回ということです。

ブランディングを始めて間もない私たちには、とても多くの先生が居ます。

既にブランドとして、全国に何千店舗も出店しているショップ、

牛井といえばココ!という連想ですぐに思い浮かぶお店。

今は牛井業界は激戦のようですが...

そんなお店の中で今回(勝手に)学ばせて頂いたのが、

前にも少し書きましたが、丸亀製麺。

Instagramというアプリで、お客さまがお店で撮影した写真を、

タグ付けしてもらうことで、お客さまが撮影した写真が、

丸亀製麺の【Stagramaker】に載るという、

お客さまが知らぬ間に宣伝してくれている☆

という画期的な宣伝方法!!



<http://marugame.stagramaker.com/><?xml:namespace prefix = o ns = "urn:schemas-microsoft-com:office:office" />

Facebookページも丸亀製麺はしっかり作っていて、

とてもよい見本のお店です。

同じ業界だけ見回してもどこもそんなに大差は無い。

どちらかといえば、多くの人からプリンスは進んでる。

と言っただけですが、成長に終わりはありません。

だから他の業界でも学ばせて頂けることはしっかり学ばせて頂きます☆

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ
470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1
TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

TEL: 03-6321-0000 FAX: 03-6321-0010
E-mail: hishida@prince-sports.com

ホームページ: <http://www.prince-sports.com/>
楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です
野球の季節がきました。

プリンススポーツは野球専門店ですから今からの
時期が一番忙しくなってきます。

WBCもはらはらどきどきでもなんとか面目をたもって
います。

日本の野球もプロが活躍して全国のファンが注目して
日常生活の話題にならないと盛り上がりなです。

高校入学試験が今日から始まりました。

あと1週間で高校が決まりますので各高校の野球部に
入部を決めていただき、用品をプリンススポーツで
手当していただくと一番嬉しいですね。

プリンススポーツも毎年準備をして学生の期待に答え
ようとスタッフ一同で話をして抜かりのないように
準備をしています。



何処の小売店さんも同じですが、いつときにお客さま
がみえますので商品がメーカーさまも切らして
お客さまに迷惑をかけ、売り上げを出来なくなります。

予測を毎年していますが思い通りに

なかなか、いきません。



そのためにポスをいれデータを分析してそれでも
前よりよくはなりましたが、誤差があります。

今年、ポスを変え、データを多くできるのに
します。

来年になりますがもっと精度の高いデータを

揃えてお客さまにもお店にも喜んでもらえるように

していきます。

プリンススポーツでは新一年生に案内の葉書を

出します。



私たちはここにプリンススポーツがあることは

わかっているけど多くの学生さんはわかりません。

どのようにお店を知っていただくかが売り上げにも

影響してきます。

費用対効果を考えると葉書が一番効果があると

思います。

葉書を持ってきたら、ささやかなプレゼントを

用意してお迎えをします。

プリンススポーツは今年も野球専門として皆様の

期待に答えるように頑張ります。

2013.03.13 Wed 店内の展示物、大丈夫ですか？

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

先日、あるデパートで、

おしゃれな内装、落ち着いた雰囲気、のお店があり立ち寄りしました。

別に購入する目的ではなかったのですが、

店内で商品を眺めているだけでも心が和み、

なんか得したなあ、そんな気分になっていました。

しかし、

そんな気分を一気に冷ます出来事が・・・

気になった商品があり、

手に取ってみようとしゃがむと、

”マネキンの腕”だけが転がっていました。

↓イメージ図↓ ・ ・ ちょと怖い (^^;)



作業途中なのかなと周りを見渡しても、そんな感じもせず。

結局20分ぐらいそのお店にいたのですが、

”マネキンの腕”は転がったまま。。

僕は気になってしまい、買い物にも集中できず、

たぶんこの店のスタンダートがこうなんだろう。と

お店のイメージが悪くなったまま帰ることになってしまいました。

何が伝えたいかというと・・・

せっかくいいイメージを持っていても、

ひとつダメなところが見つかれば、

一気にイメージダウンにつながる危険がある。

ということです。

お客さまは、どこに目をつけるか分かりません。

だから、

店内のいたるところに、マイナスイメージにつながるものはないかを

洗い出す必要があります。

お店の壁に貼ってあるポスターや展示物もそう。

洋式の内装なのに、水墨画が展示してあれば

イメージを損ないますよね。

このポスターは、何の為に貼ってあるのか？

なぜその置物がここに置いてあるのか？

そんなことを考えながら、

店内を見ていると、

今まで見えてこなかったものが見えてきます。

さらに言うなら、

展示品にはブランドイメージに関するものや

メッセージ性のあるものを展示すべきだと思います。

ブランドを真剣に考えている会社は、

そういったところまで神経を研ぎ澄ましています。

プリンスではどうでしょう？

うちは、アメリカンでありながら温かみのある印象を

与えたいと思っています。

アメリカ国旗



メジャーリーグのユニフォーム



このあたりは問題ないでしょう！

ブランドビジョンポスター



これもブランドイメージを直接伝えているので、OK！

頂いた展示物



これは・・・微妙ですかね (^^;)

もちろん”ありがとう”という感謝の気持ち、

野球文化の広まりを意識した展示物なのですが、明らかに和風（笑）

昨年からブランド化にこだわってやってきた成果もあってか、

大半の展示物は説明はできますが、

まだまだ改善の余地がありですね (^^;)

まずはマイナスイメージにつながる場所の洗い出し、

そこから始めていこうと思います。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プ リ ン ス ス ポ ー ツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.03.15 Fri 野球専門店のスタッフ全員カメラマン化計画

金曜担当の深川です:)

今週はまだ行ってはいないのですが、

こんなことやってたら(こんなスタッフが居たら)面白いんじゃないか☆

という考えについて書きますので、ブランディングからは少し離れてしまうかもしれません。

そもそも普段沿っているのかは...笑

先週Instagramというアプリでお店紹介ということをお話しました。

写真ってどんな時に撮りますか？

楽しんでる笑顔だったり、キレイな景色だったり、

その一瞬一瞬で無くなったり、変わったりしていくもの

ずっと続くものじゃないから写真として残したい物が多い気がします。

いい写真を撮りたいからいいカメラを持つ。一般的な考えですが、

今ではiPhoneなど、携帯でもそれなりにカメラの機能は向上しています。

お店で楽しんでくれてる小さな子どもたちの笑顔や、

真剣にグローブを選んでもる顔も、実はいい被写体になるかも知れません♪

それらを撮る為にしっかりしたカメラを常に首から下げて仕事となると、

支障がありますよね...だから携帯カメラ!!

けれど、スタッフが仕事中に携帯を取り出して、写真撮ってサボってる。

と思われてしまう場合もあるかも知れません...

当店 Staff は全員がカメラマンです。

お客さまが店内で楽しんでいただいている姿、
真剣にグローブを選んでいる際の写真など、
お邪魔にならない程度で
撮らせていただく場合がございます。

撮った写真は店頭で掲示などする場合がございます。
撮影させていただいた際、
お客様には一言声をかけさせていただきますので、
掲示などイヤだという場合はその際に
おっしゃっていただきますよう
お願い致します。



このようなポップも作って、やるならとことん!!

こんなことやってるショップはまず無いですよね。

ですが私はそんなお店があったら面白いと思うし、

お店に自分の写真が本当に掲示されてたら

恥ずかしいながらも嬉しいと思うでしょう。

先週からの写真つながりということで、

今回はこんな勝手な投稿になりました:-)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～
"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

3月のこの時期、卒業式も終わり、

高校に入って高校野球をやろう！

というお客さまが多くいらっしゃいます。

店舗では、

本日より”新入生応援セールを開催中～”です！

・・・とまあ店舗の告知はここまでにしといて、

今回見て頂きたいのは、”新入生応援セール”にお配りしたDMです。

↓今年のもの↓

求めるグロブが、きつとある！

新入生歓迎

2013.3.20~4.10

国内最大店！300種以上の品揃え！
店内硬式グローブ 20%OFF

ミス/新マーク
硬式グローブ
在庫限り 40%OFF

内製・外製どこでも守れる、オールラウンド用
リーグスター ¥9,800
ザナックス ¥15,000

金具スパイク
最大52%OFF
革底 ¥4,980~

ご来店特典
ほかおまけの特典にすてきなプレゼント用意しています。
※上記金額は、現金でのお支払の場合です。
※クレジットカードでのお支払の場合、手数料が別途かかります。

↓過去のもの↓

店内全品 25% OFF!!

※一部例外の商品は 20% OFF
100円未満は 10% OFF
現金払いのみ適用

1840円~

セール品も多数出品!

数量限定のため
売切の際は
この値段は
ありません

SALE 1980円

SALE 3480円 SALE 2980円

SALE 840円 945円

カード払い導入完了!!
お持ちのカードが
登録済みの方は
お支払いがスムーズです。

シトリックアミノ

カード払い導入完了!!

お持ちのカードが
登録済みの方は
お支払いがスムーズです。

新生活応援フェア

3/26、3/27開催
営業時間 10-20時

New life assistance

2本入れバットケース

パッチング手袋 (5本)

エネルギー
びくびくの価格

超目玉 (限定 10点)
正規 4620円
1280円 70%OFF!

超目玉 (限定 10点)
正規 2310円
680円

2011年最新モデル

2100円 10%OFF

1890円

冬物ウェア・シューズ最終処分
最大 80%OFF

2280円

東北地方で被災された方々のために
東北地方で被災された方々のために
東北地方で被災された方々のために

何の違いがあるか分かりますか？

安売りのイメージがついてほしくないので、

過去のDMと比べて、特価商品の枠をかなり縮小しています。

ほんとは特価商品をなしにしたかったのですが、

お客さまの要望（新入生から高いグローブを買う人は少ない）も考えたら、

少しは掲載しないといけないので・・・

ちっさく特価商材も掲載しています（笑）

なぜ、そんなことをしたかって??

それは、お店に”安売りのイメージ”をつけたくないからです！！

昨年までのセールは、とにかく”安売り”！

”特価商材”を多く集めて、安くお客さまに提供する！

そんなイメージでした（^^;）

ブランディングに取り組まなかったら、

プリンススポーツのブランドイメージがどうか

考えていなかったと思います。

正直、今まではそれで通じました、

でも安売りをするだけのお店（特に小売店）は

NET通販の普及などにより、

今後生き残っていくのは、難しくなっていく事が目に見えています。。

理由は明確、

ライバルが日本全国のお店になるから！！

NET通販の中には大手量販店や

粗利を無視して安売りしているお店

（実はしっかり利益を出してるかもしれませんが）も

多く存在しています。

そのような相手と渡り合っていけるほどの資金力・体力が、

うちのような小売店ではまずありません。

5年後、10年後、その後を考えたときに、

安売りのイメージを持ったまま迎えるのは、

かなり厳しい立場に立たされると思います。

ただ「安売りしているイメージをつけたくないから、値段を高くしましょう。」と

言っているわけではありません。

値段以外のもので、大手量販店とも

勝負できる武器を身につけないといけないということです！

それでも少なからず値段を上げることになるので、

今は、売上が減るかもしれません。

しかし、

小売店が生き残っていくためには、

安売りしないでも買っていただけるお客さま（=お店のファン）を

増やしていくことが大事だと思います。

あなたの周りに安く売らなくても買ってくれるお客さまはいますか？

それはどんなお客さまで、

どういった理由であなたのお店で買ってくれていますか？

もし思い浮かばなければ、

あなた自身のお気に入りのお店で考えてみてください。

値段が多少高くても、

ついつい買ってしまうお気に入りのお店てありませんか？

では、その店で買う理由は何ですか？

ぜひ時間を作って考えてみてください（^^）

きっと何か違う観点で物事が見えてくると思います。

それではまた来週～

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

今年から名刺をリニューアルし、

店頭にもスタッフ名鑑を作成中です。



これが、私の高校時代の写真を使用した名刺です。

この時が私の野球人生の全盛期？わら

この時は、どんなピッチャーがマウンドに立っても

打てる気しかなかった！！

そんな前向きな気持ちと勢いを今の仕事にも

活かしたいと思いこの写真を選びました。

各スタッフ独特の世界観を持った名刺を

たくさんのお客さまにも見て頂きたいということで

スタッフ名鑑を作っています。



大学生から社長までユニフォームをきてます。

この面白さは、実際に見て頂くと伝わるはずなので

ぜひ、お立ち寄りの際は見て頂きたいものです。

実際にこの名鑑をみていた高校生たちがにやにやと

笑っているのはなぜだろう？わら

こういった他店にはない独自の面白さをどんどん

取り入れて、楽しい店作りに力をいれていきます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

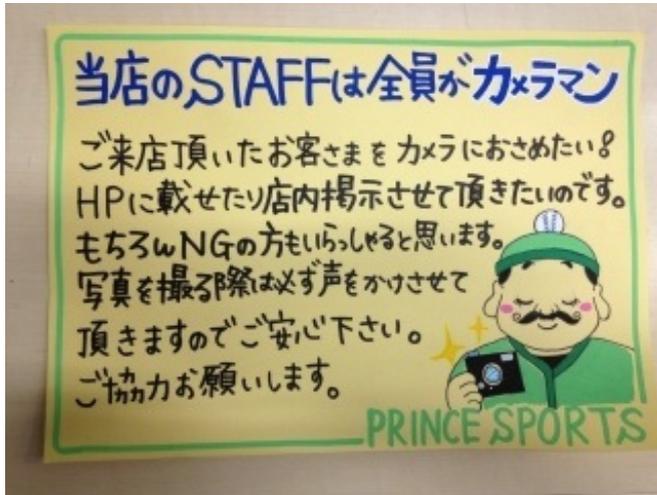
☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.03.22 Fri 小さなお店だからこそそのメリット

金曜担当の深川です:)

なんと、先週のブログでStaff全員カメラマンを記事にしたら

プリンスのポップマスター長坂がこんな可愛く作ってくれました♪



さすがの一言。

大きな会社では企画から実際に行くまでかなりのタイムラグが生じてしまいます。

が、小さなお店だからこそ、このようにすぐに形にすることができます☆

そして今はスタッフ名鑑の下に、



こんな感じに張ってあります:-)

小さなお店だからこそその利点というのは、とても多いのです。

自分の意見がトップに伝わりやすい。

伝わった意見を実行してくれるかは別問題ですが...

タイムラグを無くすということはいろんな面で大きな強みになります。

ネット販売で言えば、入荷商品をいち早く商品ページとしてUPするか。

最近これをすごく実感します。

限定商品などは早くUPすればするほど、注目度なども高まります。

そもそもタイムラグが起こるということは、

人から人へ伝達される回数が多いなどが原因で起こります。

それだけ本来の意見、考えからずれてくる場合もあります。

その過程が無い小さなお店は一番下から一番上まで、

伝達回数が少ないので、意見がそのまま通りやすく、スピーディーに行えます。

資金面など大きなお店には敵わない点も多いですが、

小さなお店だからこそそのメリットをより活かすことが出来れば、

大きなお店に負けない魅力のあるお店にきっと出来ると思います。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンスポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンスポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

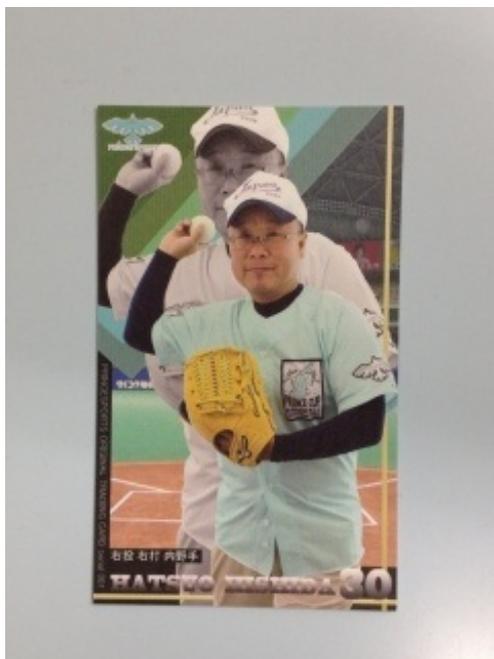
楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

店長の菱田です
継続をすることが難しいのはなぜ。

ブログも3月で1年になります。

1年は長かったです。



とりとめのない、話を載せましたが

見ていただいた方に少しでも参考になれたなら

うれしいですけど？

スポーツ業界が変わる時期にきているのは

みなさまもわかっておられると思います。

変わることがどれだけのエネルギーが

必要になるか、メーカーさま、問屋さま、小売さま

すべてが力を合わせないとできません。

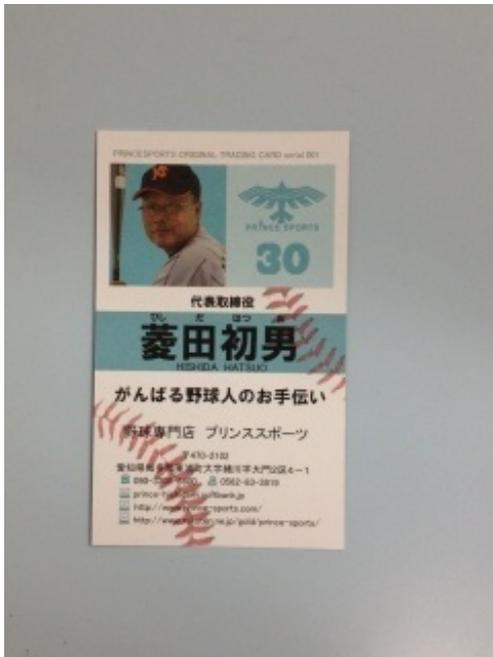
メガスポーツも既存店では決してよくありません。

5年～10年でメガスポーツ店は今の状態を続ける

ことはできなくなると思います。

小さいスポーツ店はその時まで生き延びて

いましょう。



それにはメガスポーツができない小売形態を確率

しないと生きていけないです。

プリンススポーツは愛スポーツグループと共に

小売形態を変えつつ、自社の小売形態と融合して

行こうと思います。



スポーツは人間には必ず必要です。

健康で楽しい人生を送るには必ず必要です。

それのお手伝いをさせていただくスポーツ店

も必ず必要です。

まだまだ書きたいことはありますが一度終わりに

してまたチャンスがあれば、書きたいと

思います。

ありがとうございました。

プリンススポーツ 菱田

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

2013.03.27 Wed 1年間のお礼

JUGEMテーマ：[ビジネス](#)

皆さん、こんばんは！

プリンススポーツ 酒井です。

先週、

つつい買ってしまってお気に入りのお店ではありませんか？

という話をしましたが、覚えていますでしょうか？

スタッフと仲がいい、

対応が丁寧、

好きなブランドだから、

雰囲気がいい、

近くて便利・・・などなど

いろんな理由が考えられると思います（^^）

そのようなプラスのイメージをお客さまに与えたい！

それを意図的に行動し、

1つ1つルール化すること・・・

それがもう立派なブランディングになるんです！

いきなり大きく変わることは難しいと思います。

(外面は変えることができますが、内面がついてこない場合が多い・・・はず)

小さいことでもコツコツと変えていく努力と、

一度決めたルールは絶対守ること！

この2つを徹底して、

今後もプリンススポーツのブランディングに取り組んでいきたいと思います！

気がつけば僕のブログもこれで最後・・・

ブログをやり始めた頃は、毎週1回ブランド化について書く・・・

途方もないことに思いましたが、

振り返ってみるとあっという間だった気がします

正直、

「ブログのネタを作らないと！」と

妙なプレッシャーと戦いながら、過ごした1年でもありました (^^;)

それでも

毎週、新しいことに取り組む・改善していくという意識づけには

かなりの効果があったと実感しております。

別にブログを書かなかったからといって、

怒られる訳でもありませんでしたが。

このブログを1人でも見ている人がいると思うと、

ブログを書かないと、

プリンススポーツのイメージが悪くなってしまう。。

そう思うと書かないわけにはいきません！（笑）

ブログが無かったら、

ブランド化のスピードは半減していたかもしれません！

僕の中では、それくらい重要な位置づけにいました。

公開型のブログ、いいシステムです（^^）

このブログのアクセス数も

月に5000件を超えるまでになりました。

たしかスタートして3か月経っても、500辺りくらいだった気がします（笑）

もちろん僕達のみじゃなく、

多くの講演でプリンススポーツの名を広めていただいた村尾さん、

ブランディングに協力してくれたミズノの藤原さんと北野さん、

そのほか多くの方々のお力添えがあったおかげです！

この場をお借りしてお礼申し上げます。

本当にありがとうございました！

また参考になることがあったかどうか分かりませんが、

ブログを見て頂いたすべての皆さま、

1年間お付き合いいただき、本当にありがとうございました！

このブログは、365日限定ということなので、

ここで一旦終わってしまいますが、

ブランディングに終わりはありませんし、

今も新しいことに挑戦したい気持ちでウズウズしています！！

またどこかでお目にかかるご縁がございましたら、

気軽に話しかけてくださいね（^^）

それではまた、

お会いできることを祈って・・・

プリンススポーツ 酒井良太

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： "日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店" になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店 : <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

こんばんは。

プリンススポーツ 新山です。

1年間ブログを書いてきましたが、本日で最後になります。

店舗のレベルアップを目標にいろいろなことに取り組みました。

お客さまに喜んで頂けるように遊びの要素を取り入れることの

大切さと、考えることの難しさを学びました。

その中でも大成功だったと思えるのは、駐車場を書いた

バッターボックス！

来店して下さった野球少年たち、バットを選ぶために

スイングをするお客さまは、何かに引き寄せられるように

打席に立ってくださいます。

嬉しい気持ちになるし、作成してよかったと心から思います。

こういった遊びってまだまだ隠されているはずなので、

日々考えて働き、日々進化し続けるプリンスでいたい。

前進あるのみ！

どんどん変わり続けるプリンスにご期待ください。

1年間ありがとうございました。

2013.03.29 Fri 更なるステップへ

こんにちは、金曜担当の深川です:)

昨日お店では、わんぱくな姉妹が店内を走り回っていました。

ラダートレーニングの足跡に合わせてジャンプしたり:-)

まあ本来の使い方はわからずとも、お店で楽しんでくれてるなあ♪

というのを感じました。

一緒になって追いかけてこしてたのはここだけの話です:)

その他にも同じチームのお母さん同士がお店で交流している姿、

上映している野球関連の映画を座って見るお客さまの姿、

プリンスで過ごしていただく時間が楽しく、居心地いいんだな☆

と思う機会がこの一年で日に日に多くなりました。

メディアへの登場ということでは、



中部経済新聞にも取り上げていただき、



地元のラジオ番組にも出演しました。

多くのことに取り組んできた1年、

良い結果がでたもの、イマイチだったもの。

いろいろやってきましたが、結果として全てがプラスになったと思います。

このブログもひとまず終わりますが、

これでブランドといえるレベルになったか。

と言われれば知名度は上がったにしろ、まだまだひよっこレベルです。

今後とも各ブランドと言われる先輩企業から多くを学び、

取り入れていきたいと思えます。

まずは丸亀製麺のような、



スタグラムのページ作製。

もっとお客さまを巻き込んでいきたいと思えます。

今後ともプリンススポーツの成長を見守りいただけたら嬉しい限りです。

一年間お付き合いいただき、誠にありがとうございました。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

～がんばる野球人のお手伝い～

"プリンススポーツ"

2015年までの目標： ”日本でいちばんスタッフを大切にする野球専門店” になる！

プリンススポーツ

470-2102 愛知県知多郡東浦町大字緒川字大門二区4-1

TEL : 0562-83-3635 FAX : 0562-83-3819

E-mail : hishida@prince-sports.com

ホームページ : <http://www.prince-sports.com/>

楽天市場店: <http://www.rakuten.co.jp/prince-sports/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆