

# 袋めん試食販売 基本マニュアル

こちらは基本の流れのマニュアルです！

案件によって資材内容など違う部分があります。必ず案件ごとの依頼書や資料を確認してください！

## 《持ち物》

- ・エプロン
- ・バンダナ
- ・テーブルクロス
- ・トレー

## 《送り込み資材》

- ・電気鍋、おたま、菜箸、ざるなどの調理道具
- ・試食カップ、フォーク
- ・衛生手袋
- ・ゴミ袋
- ・アレルギー表示、商品POP

## 《店舗で用意するもの》

- ・試食台
- ・ゴミ箱
- ・水道水
- ・コンセント

売場完成イメージ



## 《準備の流れ》

店舗ご担当者様にご挨拶し、送り込み資材を受け取ってください。

試食台・ゴミ箱は店舗の備品をお借りしてください。

※ゴミ箱がない場合はダンボール箱を使用してください。

水道・調理する場所を確認し、商品パッケージに沿って麺をゆでてください。

ゆでた麺はざるに入れて、スープと分けておいてください。

★売場にコンセントがない場合は、バックヤードで調理したものを売場に持っていき提供してください。

麺だけを試食カップに分け、スープは電気鍋で保温しておき、お客様が来たらスープを注いで提供してください。

※麺が伸びてしまったものは破棄してください。

**「元気に」「明るく」「笑顔で」「積極的に」お客様に商品をご紹介してください！**

# 袋めん試食販売 基本マニュアル

## 《販売(お声かけ)の流れ》

※「熱いのでお気をつけください」と一声かけて提供してください

※お子様への試食提供は必ず保護者の方にアレルギーを確認してください

## 《売場付近のお客様に呼び込みをかける》

《集客》  
発見してもらう

- ・明るく、大きな声で、はっきりと呼び込む  
「いらっしゃいませ〜」  
「ただいま(メーカー名)(商品名)の試食をおこなっております」
- ・お客様全員に積極的に呼びかける

《プレゼンテーション》  
良さを知らしてもらう

## 《商品の特徴、ポイントを説明する》

- ・試食していただきながら、商品の特徴を伝える  
「いかがですか？(本格的な味で/麺がモチモチで/スープが濃くて)美味しいですよね」  
「こちら、期間限定の商品です」

《クロージング》  
おすすめして  
購入に繋げる

## 《商品をおすすめする》

- 「(お昼ご飯に/お家のストックとして)おひとついかがでしょうか？」  
「いつでも簡単に食べられるので、一つあると便利ですよ」  
「本日〇個お買い上げで、こちらの景品をプレゼントしております」

★さいごに...

「ありがとうございました！またよろしくお願ひします」  
商品をお買い上げいただかなくても、必ず大きな声でお礼を言ひましょ！