

試飲販売 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》

- ・保冷ケースや保冷袋(送り込まれない場合もあります)
- ・試飲カップ
- ・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
- ・氷

※店舗で提供していただけない場合は市販のロックアイスを購入

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・商品を冷やすための氷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。

※保冷ケースが送り込みでない場合は農産売場から発泡スチロールの箱を貰ってください。

保冷ケースに氷を入れ、試飲商品を冷やします。

★氷はビニール袋に入れておくと商品が濡れるのを防げます。

商品を試飲カップの半分くらいまで注ぎ、トレーに乗せてお客様にオススメしてください。

「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！

試飲販売 基本マニュアル

《販売(お声かけ)の流れ》

※お子様への試飲提供は必ず保護者の方へ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)の試飲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
※景品がある場合は手に持ちながらお声かけする

《プレゼンテーション》
良さを知ってもらう

《商品の特徴、ポイントを説明する》

- ・試飲していただきながら、商品の特徴を伝える
「いかがですか？(甘くて/爽やかで/すっきりして)美味しいですよ」
「こちら、今の季節限定の商品です」

《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》

- 「(おでかけに/ご飯と一緒に/水分補給に)一本いかがでしょうか？」
「本日〇本お買い上げで、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！