

だった。大手スーパーからは A2 の中で選んで A3 に近いものを持ってきて欲しいと言われていた。今はそんなことできないし、A5 が 70% もあれば、それを販売するしかないから、A5 の販売方法を考えるしかないよね。でも、お盆と正月しか、販売していなかった A5 をコンスタントに販売するには、どうすればよいかを、スーパーの販売現場のたくさんの写真を見せて、分かり易く説明された。



値入が 30% 必要だと決められたら、A5 は販売できない。お客さんがそんな価格の商品を求めている。いかにお客さんがせめて週一でも買ってもらえるような売価設定をするためには、従来の常識を変えなくてはならない。ロース、肩ロースは 100g 980 円、モモ・カタ切り落とし 480 円で売っているのは、ロスばかりになる。ロースは年中 599 円、肩ロースは 498 円で売って、利益の残る販売しているスーパーを詳しく紹介されました、