

第5回宇治茶アカデミー開催

2月25日に開催した第5回宇治茶アカデミーは、株式会社大丸松坂屋百貨店の今井良祐氏を招き、コロナ禍での百貨店の取組や商品の販売方法について講演をいただき、35名の参加がありました。

どんなに良い商品でもお客さんに伝わらないと意味は無く、伝える際には「お客さんが商品を購入することでどんな価値があるか」といった提供価値を意識することが大切であることを学びました。

また、お茶の場合、デイリーユースや美容・健康に関してニーズが高く、商品の持つ美容、健康につながるエビデンスを把握して伝えることが重要との話もありました。受講者からは「まずは、自社の商品の提供価値を書き出したい。」や「デイリーユースを意識した商品を開発したい。」等の意気込みがありました。

大丸京都店②〈各階でも、大茶会！〉

・案内所前は「福寿園プロデュース」で本格的なお茶振る舞いを。



百貨店の取組について Zoom でスライドを共有し説明