



Syngentaの宿根草～販売編

宿根草の販売は難しい？

宿根草の販売は得手、不得手があるようです。不得手の原因として

- ・ **宿根草 = 多年草**という言葉に引っかかっている
 - ・ **宿根草をアソート**として捉え、一つ一つの植物を見られていない
 - ・ **魅力を伝えきれていない**
- などの原因があります。

宿根草に限った話ではありませんが、売り方に勝利の方程式はありません。しかし、情報を整理することで、きっかけになることがあります。このページでは宿根草の考え方を整理し、販売の現場のお役に立ちたいと考えています。

- ・ **本来の宿根草の魅力をアピールする**
- ・ **宿根草にとらわれず、花そのものの魅力をアピールする**

2つの視点でシンジェンタの考えをお伝えします。

宿根草の魅力

多年生？

何年も生き続ける。最大の魅力と思われがちですが、残念ながら必ずしもそうではありません。特に日本では高温多湿で枯れてしまうことがあります。逆に海外では寒さで枯れてしまうことがあり、Hardiness zoneと言うエリアによる寒さの区分けを使い、必ずしも越冬しないことを理解した上で楽しんでいます。

寒さに強い

日本では一部の寒冷地を除いて、寒さにより枯れにくい性質があります。成田シードセンターでは最低気温がマイナス8℃を下回るがありますが、寒さが原因で枯れることはほとんどありません。寒さに強いことは宿根草の魅力と捉えられます。

一気に満開

最大の魅力は冬を越え春・あるいは夏になると一気に開花します。その魅力は桜に通じるものがあり、季節を告げる花としての魅力があります。

売り場の特徴に合わせた展開例

郊外
(地植え想定)

- ・ 宿根草コーナーの展開
- ・ 春の豪華さをアピール

- ・ 宿根草コーナーにこだわらず植物の魅力を伝える
- ・ 春の豪華さをアピール

都市
(ベランダ玄関先など)

- ・ 宿根草コーナーの展開
- ・ 省スペース、ローメンテ、飾れる植物

- ・ 宿根草コーナーにこだわらず植物の魅力を伝える
- ・ 省スペース、ローメンテ、飾れる植物

宿根草が得意
(すでにコーナー化されている)

宿根草が不得手
(消費者に認知されていない)

売り場の特徴に合わせた展開例

郊外

(地植え想定)

- ・ いわゆる宿根草
- ・ 豪華に咲き誇る画像
- ・ データから来るカテゴリイズ

- ・ 1年草的な売り方（春）
- ・ 寒さを越えると豪華になるなど
説明にひと工夫が必要
- ・ 豪華に咲き誇る画像
- ・ 手間いらず、寒さに強い草花の提供

都市

(ベランダ玄関先など)

- ・ いわゆる宿根草
- ・ ポットでのかわいらしさの画像
- ・ 飾る楽しみの提供

- ・ 1年草的な売り方（春）
- ・ 「ベランダで放っておいても春を感じられます。」などのひと工夫が必要
- ・ ポットでのかわいらしさの画像
- ・ 飾る楽しみの提供

宿根草が得意

(すでにコーナー化されている)

宿根草が不得手

(消費者に認知されていない)

郊外型？都市型？

郊外

一軒家を持ち、比較的広いお庭を持っているエンドユーザーが多い

都市

都市は集合住宅、一軒家であっても庭が広くなく、限られたスペースで植物を楽しむエンドユーザーが多い

仮に上述のように定義しました。都市、郊外に限らず店舗展開により、読み替えてください。

宿根草は何年も生き続けるから地に植えなければいけない。と言う既成概念があると売りにくくなります。ポットのままでも十分に楽しめることをアピールすることをオススメします。

宿根草の販売が得意？不得意？

宿根草が得意

宿根草の販売に苦労していないと言う店舗に、あえて手を入れる必要はありません。シンジェンタは魅力的な宿根草を多く販売しています。ぜひシンジェンタの宿根草のご採用をお願いいたします。

宿根草が不得意

「宿根草」。その言葉に魅力を感じつつも、「宿根草コーナーを作っても魅力を伝えられない。」「育てるのが難しそうと敬遠されてしまう。」という声を聴きます。

「宿根草」と言う言葉にとらわれすぎて、難しくしていませんか？
もう少し、気軽に構えてみましょう。

エリアによる宿根草の勧め方

分類ができたところで、

- ・ **宿根草の販売が苦手**
- ・ **これから宿根草に力を入れたい**

という方にご提案です。

店舗スタッフによるオススメの後押しは一番重要なプロモーションツールです。しかし、実際にはすべてのお客様と話ができるわけではなく、POPなどでオススメコメントを使うという方が多いと思います。

そこでお勧めしたいのが、店舗展開による宿根草のPOP写真の使い方です。

POPに使う写真の例



いずれも秋にポットの状態で植えた写真。
地に植えているか、ポットで栽培、化粧鉢に入れたかの違いです。

左の写真の方が豪華ですが、右のポットの写真でも魅力は十分伝わります。
この写真があれば、売りやすくなり、「うちの庭は狭いから。。。」
と敬遠する人は少なくなるのではないのでしょうか？

花壇写真 (大株写真)



ポット写真



寒さに耐えるイメージ



宿根草の楽しみ方の分類

どれを手にとってよいか分からない。そんな方のために出しておきたい情報です。1年草で普通に出す情報もあれば、宿根草特有の情報もあります。

開花時期

宿根草は冬の間咲き続けるわけではありません。3月頭から咲く、桜の開花の頃に咲く、5月に咲く、梅雨前に咲くなど同じ宿根草でも開花時期が変わります。

夏越し性

宿根草本来の多年生に結びつきます。残念ながら夏を越せない植物があります。エンドユーザーを裏切らないためには、伝えてあげた方が良くかもしれません。夏に枯れてもその魅力が失われるわけではありません。

サイズ

花壇を作る、ベランダで楽しむにはサイズ感が気になりますよね。

改めて宿根草の魅力

寒さに強い

寒さで枯れてしまったとすることがないため、エンドユーザーはもちろん、店舗でのロスが少ないことが特徴です。遅霜が気になる春咲の展開に最適です。

一気に満開

冬に根に力をため、一気に満開になっていく姿は季節を楽しむ国民性にぴったりの作目群です。

宿根草の魅力は何年も楽しめると言うだけではありません。ラベンダーを宿根草だからという理由で買う人が少ないのが好例で植物の魅力そのものにスポットを当てるとより魅力的になります。

宿根草

宿根草の人気の高まっていると言うのは事実です。

- ・ 秋から冬にかけて貴重な植物
→ 「パンジー、ビオラの時期に売れる植物がないの？」という声に応えます。
- ・ 1年草とは違う魅力を持っている
→ 「ちょっと違う植物を試してみたい」というエンドユーザーの声に応えます。
- ・ 意外と難しくない？
→ 伝え方によっては初心者にも手に取ってみたいくなる植物になります。

総合カタログの宿根草特集ページには開花時期、草丈、夏越し容易性などの情報を載せています。ぜひ、一つ一つの植物の魅力を伝えてください。