

ふりそで新聞

伝統のきもの

いしげ

お知らせ

いよいよ二〇〇五年(再来年)の成人式をお迎えになるお客様方のお宅へいろいろなお店やきものやささんから案内状やハガキが届いていることと思います。



当店からお届けした振袖カタログ

なぜこの時期に呉服屋さんから案内が届くのか？

通常成人式の振袖は一月に着用する方が大半です。ですから夏が終わってからもいいのかな？とお考えの方も多いのではないのでしょうか。でもきもの産地京都の振袖作りは二年前の夏に柄見本が出来上ります。つまり二〇〇五年度の成人式対象者の振袖は二〇〇三年の夏に柄見本が出来上り我々小売店はその柄見本を発売します。そしてその注文した柄が出来上がり納品されるのが二〇〇三年の十一月頃になるわけです。ですから全国的にこの時期にいろいろな呉服屋さんからパンフレットが送られてくるわけです。そして展示会が開催されます。



「振袖がいつもあるお店」
展示会前に本当に熱心に誘ってくれたのでその会期中に行こうとしたが、どうしても用事でいけなかったりすることはよくある事です。でもあんなに熱心だったので会期以外の時に行ったりすると、肝心の振袖が置いてないばかりか、他のきもの数もとても少なかったりするお店は多分とても多いのではないのでしょうか。そんなんです！問屋さんから委託して商売をしている呉服店も多いはずなんです。もちろんそのようなお店の商品は借りているわけですから、当然高い値段になっているのはいうまでもありません。本当に良い振袖を求めるなら「振袖がいつもあるお店」で選ぶ方がいいのではないのでしょうか。そして自分が買いたくなったらいつでも見られる方が、束縛されてなくて冷静にお似合いの振袖の見分けができると思います。

きれいで明るいお店

いつも心地よくお客様に買い物をしていただきたい、そう考えているお店は雰囲気にも気を配っています。ウインドーや小物にも主張があり、お店に入ったときの店員の表情や「いらっしゃいませ」の言葉づかいにもあたたかさがあります。そんなお店であればお客様もきつと楽しくなるはず。気持ちがあっさりとお目当ての振袖がより見つけやすくなるはずなんです。

店員が押し付けないお店

お店によっては、外部からの通称マネキンさんと呼ばれる年配のおばさんが待機して一生懸命すすめてくれたりします。その

お店選びのポイント

初めての振袖選び。案内状や勧誘がさまざまなお店から来て、どこで選んだらいいのか迷いますね。まず最初に安心して選べる、買えるお店選びの「七ポイント」を参考に、いろいろなお店を回ることをお勧めします。

店舗を構えていること

あたりまえだと思いつても知れませんが、意外と展示会のみを中心に全国を回っている業者やどこの誰だか知らない人から安いからなどという理由で買ったたりしてしまったり人がいます。後で汚れや苦情などを持ち込もうとすると、お店がなかったり、あつたとしても快く対応してくれなかったりします。原則的にはお店がはっきりと分かる会社から買うのが一番です。

振袖がいつももあるお店

展示会前に本当に熱心に誘ってくれたのでその会期中に行こうとしたが、どうしても用事でいけなかったりすることはよくある事です。でもあんなに熱心だったので会期以外の時に行ったりすると、肝心の振袖が置いてないばかりか、他のきもの数もとても少なかったりするお店は多分とても多いのではないのでしょうか。そんなんです！問屋さんから委託して商売をしている呉服店も多いはずなんです。もちろんそのようなお店の商品は借りているわけですから、当然高い値段になっているのはいうまでもありません。本当に良い振袖を求めるなら「振袖がいつもあるお店」で選ぶ方がいいのではないのでしょうか。そして自分が買いたくなったらいつでも見られる方が、束縛されてなくて冷静にお似合いの振袖の見分けができると思います。

小物が充実しているお店

熱心さには脱帽します……が、多くの場合、無理やり、押しきせが多かったりします。自分はまだ好きでもない振袖を「とてもお似合いですよ！」などと迫ってきます。もっと自由に選んでみたいのに、「貴女はこれしか似合わない！」などと強引に売りつけてくるお店があります。こんなお店は要注意です。一生に一度の晴着を選ぶとするとあなたに売上のことしか考えないで応対してくるからです。押しつけがましいお店は早々に立ち去りましょう。

親切丁寧に説明するお店

きものに袖を通す初めてのきものが振袖です。(ゆかたを着たことがある場合は別ですが)このような場合、当然質問をしながらは納得して買いたい物ができません。どんなことでも親切、丁寧にいやな顔をせずに応対してくれる店員さんには好感を持ってしまいます。こんなあたりまえのことが「七つのポイント」の中に出てきてしまうのは、それだけ売上のことしか考えていないお店や店員さんが多いということなんです。よくあたりまえのことなのですがよくよくチェックしてみてください。

ホントのことを言ってくれるお店

似合わないのに似合いますとか、自店の不足している部分をなにかで繕うお店が多い中で、あきらかにその日買い上げてもらえないお客様に対してホントのこと(お)お店にとってマイナスのことを言ってくれるお店や販売員はむしろ安心できる存在と言えるでしょう。たとえば「今日は下見をしてみたいかですか？」「まだ間に合います。」「そんなにすくばなくならませぬよ！」などなどです。こんなお店は信用できるお店です。あたりまえのことをあたりまえにしてくれます。