



\*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/

## 明日から使える!? 商売繁盛のヒント

サービスコンテンツプランナー 小島章裕

《 vol.12 》

### [ 雨の日はビジネスチャンス! ? ]

雨が降りそうになったら、出勤!

雨の日にコンビニへ行き、店舗の入口で滑った経験はないですか？私は何度もあります。。（足腰が弱っているせいかな…涙）最近では入口付近に「足元危険」という立て看板が置いてあり、マットも通常より多めに置かれている店舗も増えましたが、マットがないと、来店客は滑るので危険ですし、店内も汚れて掃除が大変です。そこで、こんなビジネスを考えてみました。ポイントは店員・店舗負担ゼロです。

#### 雨の日はビジネスチャンス! ? ////////////////

##### 《出勤フロー》

- (1) 雨が降る予報が気象情報サイトから入りました。
- (2) 待機していた配達車が一齐に街に繰り出し、契約店舗へ急行します。
- (3) 店内入口に吸水性の高いマットを敷きます。
- (4) 一店舗が終われば即座に次の店舗へ

降雨が予想されるエリアの契約店舗をすべて回り、雨でぬれて危険な床からマットを敷いて来店客を守ります。

##### 《回収フロー》

- (1) 雨が半日以上降らないという予報が入りました。
- (2) 契約店舗を回り、マットを回収します。
- (3) 長雨や降雨量が多い場合は、6時間（仮）ごとに新しいマットと交換します。

このマットを敷いたり回収したりする作業について、店員さんは一切対応しません。マットのレンタル業者がすべて行いますので、作業量は増えません。

さて、このマットですが、店舗（オーナー）への負担もありません。それは、このマットは「広告マット」だから。どんな広告か？ 例えば、【雨の日でも滑らない自動車タイヤの広告】これなら、「雨の日」「滑らない」に関連性があり、大いに踏みつけてもOKですよ♪ あるいは滑りにくい靴だったり、マットそのものの性能を示す広告でもいいですね。「広告」だから店舗側は負担ゼロ！では、広告主への広告費の請求はどうしたらいいでしょう？ 広告費は店内に敷かれた回数で決まります。[マットの大きさ×枚数×時間＝広告費]

※ピンポイントでエリアの設定もできます。もちろん、店舗側の経費負担で自社商品の広告マットでもできます。

※その場合は、敷く・回収・保管の費用負担が発生します。雨予報の情報は第三者機関から発信され、店舗にマットを敷いた際に店舗の確認印を押してもらえば不正は防げます。雨の日をビジネスチャンスと考えて、こんな日だからこそできるサービスを考えるはいかがでしょう。短期間の気象予報なら、かなりピンポイントで正確にわかるようになりましたので、「ゲリラ豪雨」対策マットや水の侵入を防ぐシートの設置など、他にもビジネスチャンスはありそうです。

\*-\*

★アイデアコンセプト★

## 『 気象変化はビジネスチャンス 』

\*-\*



《**アイデアの解説**》 コンビニで一番おでんが売れる月は9、10月だとか。寒い時期ではなく、気温が下がり始める時だそうです。まさに「変化」にチャンスありですね！ 環境の変化は人の感情を揺さぶりますから、その瞬間はビジネスチャンス！ ということは、雨から晴れに変わる瞬間にもビジネスチャンスあり！？

※本コラムの内容は作者の意見です。各人の責任においてご利用ください。本件により生じる損害・トラブル等について、一切責任は負いません。

※本コラムの無断転載を禁じます。