



▼/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/

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.15 》

[出勤前セール]

イベントの日の朝は、買い出しタイム!?

子供たちの強い希望で、我が家でも節分は「恵方巻き」をします。(私の住む地域にはこのような風習はありませんでしたが…。) 妻は仕事終わりの夕方では食材の買い出しに行けないので、出勤前の朝8時から開店しているスーパーへ買い出しに行きました。その直後に聞いた話では、「朝からすごい人だった! 見たところ、みんなお母さんばかりで、私と一緒に、夕方では買い物をする時間がなかったり、売り切れて買えなかったら子供に怒られて大変だから、朝、買い物に来ているみたい」なるほど! 一理あるかも。そこで、こんな販促を考えてみました。恵方巻きやクリスマスなど、イベントのある日の朝、こんなセールはいかがでしょう。

出勤前セール

イベントの日の朝、新聞の折り込みチラシにはこんなキャッチコピーで宣伝します。

★節分2月3日の朝は恵方巻き! 早朝からど、どんとセール!★

お忙しい方のために、「恵方巻き2人前セット」「恵方巻き3人前セット」「恵方巻き4人前セット」「恵方巻き4人材料セット」「恵方巻き+揚げ物セット」など、選ばずに買えるセットを多数ご用意!

★特別サービス1★

ご購入後は、夕方まで冷蔵保管(無料)いたします。

★特別サービス2★

5,000円以上お買い上げの方には、ご自宅まで時間指定でお届けサービスも
ございます。

こんな販促があったら、働いている忙しいお母さんには嬉しいのではないで
しょうか？ もし、早朝セールで売れ残ってもセットを解体すれば午後からでも
販売できます。（※品質には全く問題ないですから）しかもこのセールは価格
ではなく「時間」がニーズ。安くなくても売れるはず。

- 《販促ポイント》
- （1）時短（セット）で買える
 - （2）購入後の不便を解消する
 - （3）イベントの日だけの特別サービス

夕方の買い物では満足できる商品が残ってなくて、あちこちのスーパーへ走
り回った経験のある方も少なくないのでは。特にお子さんがいる家庭では「買
えなかった」という言い訳は通用しません！ 夕方になるとタイムセールで安
くなるとは知りつつ、買えなかったリスクは負えません。スーパー関係の皆さ
ん、今朝の客足はいかでしたでしょうか？ 来店動機は探せばまだまだありま
す。

--*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*

★アイデアコンセプト★

先手必買

--*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*-*



《アイデアの解説》 「出勤前」という時間は狙い目です。ビジネ
スマンでも夕方や夜は残業や急な飲み会などで予定が不規則ですが、
朝はほぼ毎日決まったスケジュールで過ごしています。そのため、
購入動機を明確にすれば、あとは自分の意思で買い物に行けます。また、出
勤前の方が頭が冴えていて、なおかつ時間もタイトなので即断即決で短い接
客時間で単価の高い商品が売れることが期待できます。

※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。