



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

## 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.17 》

### [ お持ち帰り用リサイクルBOX ]

お店もお客も提携店も喜ぶ!?

妻が大きなダンボール箱を抱えて帰ってきました。妻：「エコバック忘れたから・・・」。食料品を買いにスーパーに行った時、エコバックを忘れたため、店内に持ち帰り用に置いてあるダンボール箱に入れてきたようです。5円程度でビニールの買い物袋は買えますが、そこは主婦ですね、無駄なお金は使いません。さて、この時期になると進級、進学、就職など、生活環境が変わり、不要品がでてきます。そこで、その不要品をうまく回収し、リサイクルするアイデアを考えました。ポイントはスーパーです。

#### お持ち帰り用リサイクルBOX //

スーパーの袋詰めをするスペースにリサイクル業者が提供するダンボール箱を置いておきます。このダンボール箱が置かれている棚には以下のように表示しておきます。

★買い取らせていただきます!★

- (1) ご自宅に不要品がございましたら、お買い物の際、品物をこの箱に入れてお持ち帰りください。
- (2) ご自宅の不要品をこの箱に入れてお送りください。

ダンボール箱には予め送り先・住所が印刷されており、自分の住所を書いてコンビニから送るだけ。どの家庭にも不要品は結構眠っていますが、リサイクル店まで持っていくのが面倒だったり、送るにしても箱を用意するのが手間なかなか利用しようという気が起こりません。そのため、スーパーで持ち帰り用に箱を用意したら、普段利用しない客層まで手に渡し、買い取り件数が増えることが期待できます。

「今週は、洋服を通常の10%増しで買い取ります！」

「3月31日までCD・DVDを高価買取！」

などの買取キャンペーンも店内でできて、注目度も高まります。地元到店舗があるリサイクルショップなら、より安心感が増し、より利用が増えるかもしれません。

\*-\*

★アイデアコンセプト★

## 顧客との接点をシェア

\*-\*



《**アイデアの解説**》 テレビショッピングの会社社長が「買ってくれる人は何度でも買う。しかし、買って欲しくない人はどれだけプッシュしても買わない」と言っていました。一度でも利用してもらえば良さ（おもしろさ、便利さ、お得さなど）がわかり、リピーターになってくれるが、「1回目」をどう体験してもらうかが勝負。どの商売にも言えると思います。気になるお店があるけど…、どうしても入れない。そんな時は、他の商売とコラボして相手の懐に入り込む方法が接近しやすくなります。

※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。