



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

## 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.18 》

### 〔 デパ地下お持ち帰り「贅沢お弁当」 〕

お弁当が豪華だと、近くの公園でもワクワク感たっぷり!?

行楽のシーズンですね！ お出かけされましたか？ 我が家は次男の少年野球で週末はほぼ埋まっていますので、手軽に庭でバーベキューでもしようかと家族で話しています。さて、人混みや渋滞を敬遠し、近場で遊ぶご家族も多いと思います。たとえ近場の公園であってもお弁当が豪華だったら、とっても楽しくないですか？ そこで、こんなサービスを考えてみました。パパが会社の帰りに持って帰ってきてくれます♪

### デパ地下お持ち帰り「贅沢お弁当」 ////////////////

ちょっと贅沢な雰囲気漂う「デパ地下グルメ」。わが家では惣菜すら手を出しません（笑）、たまの休日くらい、コンビニのお弁当ではなく、デパ地下の贅沢なお弁当はいかがでしょう。

《「贅沢お弁当」のご注文から受け取りまで》

- (1) 休日前日の午前11時までにネットを通じて、お弁当の種類と個数を注文します。例：金曜日の午前11時までに注文します。
- (2) お弁当の受け取りは、休日前日の夕方5時以降。例：金曜日の夜、お父さんが駅近くの百貨店に立ち寄り、デパ地下でお弁当を受け取ります。
- (3) お弁当はチルド弁当で、専用保冷キャリー入り。お弁当の大きさと個数により、手提げカバンからキャリーバッグまであります。例：お父さんは家族分のお弁当を入れて、キャリーバッグをコロコロ転がして帰宅します。

(4) 自宅に着いたらキャリーバッグから取り出し、自宅の冷蔵庫で保冷します。

(5) 翌日、再びキャリーバッグに入れて、お出かけ。美味しくいただく解説書付きです。

※キャリーバッグは、コンビニから返却したり、持参したりすることもできます。持参した場合、次回分の割引券がもらえます。

こんな方法なら、ちょっと贅沢なお弁当を買うことができ、美味しくいただけますよね。行き先はご近所の公園でも、お弁当が豪華だと特別な気分になります♪ お弁当といえば、通常、コンビニかスーパーの惣菜ですが、遠出ししない代わりにお弁当を豪華にする選択もありだと思います。「デパ地下」側も、新規顧客を狙って提案してはどうでしょう。駅を利用している通勤客が中心になりますが、宣伝コストがかからず、足を向けてもらいやすいです。奥様方のご機嫌をとるために、お父さんが気を使って買う演出（販促）もありだと思います♪ プチ贅沢市場は、「休日のお弁当」にもあります！

\*-\*

★アイデアコンセプト★

## プチ贅沢市場はどこに？

\*-\*



《**アイデアの解説**》 漠然と「集客」「売上」を考えていてもいいアイデアは浮かびません。アイデア発想は、突き詰めれば「連想」ですから、身近な物から発想（連想）していくとアイデアが出やすいです。例えば、目の前を通り過ぎていく通行人をターゲットにします。この通行人を振り向かせるために三角看板を置きます。三角看板には、「明日のお出かけ用お弁当は豪華にしよう！」と書き、豪華お弁当とは？と発想していきます。アイデアは条件を絞れば絞るほど出やすくなり、具体性が高まります。漠然と遠くの金持ちを引き寄せようとするのではなく、目の前の通行人を顧客に変えるには？と考えた方が即効性があります。

※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。