



▼/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/

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.41 》

[買い時マーケティング オーダースーツ編]

食欲の秋こそそのイベント企画。

お盆休暇で蓄えた“脂肪”をようやく解消したと思ったら、最近、涼しくなり、食欲に火が付きそう……。今朝、お客様とのミーティングで「オーダースーツ」の話題になったので、ふと、こんな企画を思いつきました。「買い時」はお店が作るもの!?

買い時マーケティング オーダースーツ編//////////

★この秋こそ、オーダースーツを作る時!★

今、ジャストサイズのスーツを作れば食欲の秋でも太りにくくなります!もし、念願叶って痩せてしまってブカブカになったら無料で作りなおします!!

オーダースーツを作ってみたくても、いまひとつ踏み切れないのは、「今は太めだけど、痩せるかもしれないから」という淡い期待感から。実際、「痩せたら、注文にきます」と言って再来店したお客さんはほぼいないとか。(オーダースーツ店の話)

そのため、「痩せても大丈夫、作り直しますから」という訴求をして、「じゃ、今作ってみるか!」と背中を押す企画をしてはどうでしょう。

企画は秋に開催し、企画への参加者（購入者）には、

（１）通常の３０％OFF（仮）でオーダースーツが作れます

（２）痩せ方次第で作り直しも可。しかも無料で一年間有効

※ただし、ビフォーアフターの写真はホームページで公開いたします。

おそらく３～５kg 痩せても手直し程度で済むと思います。万が一１０kg 以上痩せたら作り直しになるかもしれませんが、太めの時でも痩せた時でも「お似合いスーツ」を作れる腕を披露することができます。逆に「この方は体重７５kg です」と写真を公開して、「え～、見えない！」という「いいね！」と得る方法もあります。スーツはビジネスでも着ないことが増えてきましたので、オーダージャケットの方が参加しやすいかもしれませんね。

ビジネスマンなら一度はオーダーでスーツやジャケットを作ってみたい願望があり、その願望を叶える企画として、いかがでしょう。私なら妻に「痩せるから買わせて！」とこの企画をうまく利用してオーダージャケットを作るかな♪

-

★アイデアコンセプト★

背中を押すのは？

-



《**アイデアの解説**》 「商売はタイミングが命」どの客にどの商品を提案するかも重要ですが、どのタイミングかはもっと重要です。あこがれの「欲しいもの」がない時代にあって、タイミングを作ることが販促において成果を決める要素。お客の都合に合わせていたら、いつまでも買ってくれません。セールの値引きで引き寄せるのは安直です。「買い時」を設定（作る）してしまうことが大事。

※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。