



▼/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/

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.2 》

[試食権付きギフト券]

「時限付き」で「気兼ねなし」がポイント!

妻「また、何買って来たの？」

私「いや～、これ、前から欲しくてさあ…」

こんな具合に懐は寒いくせに言い訳だけ熱く語り、せっせと浪費しています。そんな私とは違い、世間では「買い物の失敗」をととても嫌う傾向があります。そのため、「お試し」や「サンプル」「返品無料」が増えています。さて、昨年のことですが、朝の情報番組でクリスマスケーキの「試食版ミニケーキ」が販売されていることを知りました。おせち料理版もあるそうです。確かにクリスマスイブに「あまり美味しくないね…」では、残念すぎますからね。通常試食は無料ですが、有料という点が斬新です！そこで、こんなサービスを考えてみました。「時限付き」で「気兼ねなし」がポイント。

試食権付きギフト券

例えば、デパ地下で大切な得意先へ手土産を買おうとした時。

◆サービスの流れ◆

(1) デパ地下内に設けられた「サービスカウンター」でお客様が《ギフト券》を購入します。この《ギフト券》は金額に応じて試食ができます。

《3千円ギフト券》…3回試食できる

《5千円ギフト券》…5回試食できる

《1万円ギフト券》…10回試食できる

(2) 購入者はデパ地下内の店舗を回り、購入したい手土産候補が見つかった

ら、《ギフト券》を店員さんに見せ、「試食したい」と伝えると試食できます。

(3) 《ギフト券》の裏面にはスタンプを押す欄があり、試食ごとに店員さんにスタンプを押してもらいます。(試食回数はこれで判断します)

(4) 金額に応じた試食回数が終わり、買いたい手土産が見つければ、そのお店で《ギフト券》を使い、商品が購入できます。

※試食には時間制限があり、《ギフト券》購入後1時間以内とします。

※《ギフト券》で商品購入する際の時間制限はありません。

※《ギフト券》の額面を超える商品の購入は超過分を足せば購入できます。

こんな試食サービスは、「失敗は許されない」お客様にはありがたいサービスですよ。決して損はしませんし、試食も気兼ねなくできます。試食ができると手土産を手渡す際に「このお菓子は…」と相手と会話ができるので、より得意先との距離が縮まります。また、《ギフト券》の試食スタンプは、販売側はマーケティングに使い、「なぜ、試食は多いのに購入に至らないか?」「なぜ、試食すらないのか?」「どの商品を競合しているのか?」がわかります。店舗にとっては試食用の商品を用意したり、店舗間競争が高まる可能性があります。緊張感があってより売り場が活気づきます。

-

★アイデアコンセプト★

タダ（無料）ほど警戒心が強くなる

-



《**アイデアの解説**》 事前に入場料を支払い、当日は現地でキャラクターグッズやお土産を買ってもらう。もし、当日入場料を払う仕組みにすると当日の支払い額が高額になり、財布の紐が固くなるから。財布の中のお金がどんどん減ると躊躇してしまいます。《ギフト券（前払い制）》を購入させる理由も一度に支払う金額を減らすため。試食を挟み、二段階で支払う方が高額商品の購入につながります。また、商品を提供する側は、「試食サイズで商品の魅力を伝えるには?」という発想は商品開発においても活かされます。

※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。