



▼/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/

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.3 》

【 レジ横の「おもちゃ体験王国」 】

「買えない（売り込まれない）」からこそ、心を開く

独身の時、「なぜ、こんなところでおもちゃを販売するのか?」「売れるはずないだろう」と思っていました。

しかし、子を持つ親になった時、わかりました。ファミレスのおもちゃ売り場、ここは「魔」の関門です。いかに子供に気付かれずに通るか、親の腕の見せ所です! まあ、ファミレスはおじいちゃんおばあちゃんと一緒のことが多いので、スポンサー付きの時がありますが・・・。

レジ横の「おもちゃ体験王国」 //

今回は、ファミレスにあるレジ横の「オモチャコーナー」を間借りして、販促に活用しようというアイデアです。この売り場を店舗と交渉して1ヵ月間、有料で借り受けます。例えば、クリスマス前の11月25日から12月24日まで、「おもちゃ体験王国」を特設します。

この「おもちゃ体験王国」には店舗（あるいはメーカー）一押しのオモチャを陳列し、自由に遊べるようにします。オモチャは複数用意し、テーブル席に持って行き、料理が来るまでの待ち時間でも遊べるようにします。オモチャは1週ごとに換えていき、次週どんなオモチャが並ぶかは、オモチャが置いてあるスペースで告知しておきます。今のオモチャは多機能だから見ただけでは面白

さは伝わりにくく、広告でうたっても子どもにはわかりません。やっぱり自分の手でさわり、体験するに限ります。この「おもちゃ体験王国」では買うことはできませんが、注文はできます。

子「このおもちゃをサンタさんのプレゼントにしたい！」

親「そうね、いいんじゃない」

こんな会話になったら、親はこっそり後日、店舗に電話をしたり、ネット注文をしておきます。（これで子どもに振り回されなくてもいいですね）店舗にとってもスペースのレンタル収入だけでなく、集客の目玉に使えるそうです。家族連れのお客は特にうれしいものです。今はモノが売れない時代のため、異業種同士が知恵を出し合う共同企画が増えていますので、こんなコラボもいかがでしょう。

-

★アイデアコンセプト★
隙間時間を探せ！

-



《**アイデアの解説**》 体験は「おもちゃ」に限りません。例えば、お盆や正月前に「ランドセル」も面白いと思います。しかも、「購入できない」とした方がより気軽に体験でき、商品への興味も増します。今どき、欲しくなればスマホから簡単に買えますので、いかに手に取ってもらう場を作るか、探すか、用意するかがポイントになります。

※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。