



▼/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/

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.21 》

[強み販売 焼肉編]

「保険」を一緒に売ること、安心して買ってもらおう。

季節的にはちょっと涼しくなった秋がベストですが、なぜか、猛暑の夏でもBBQがしたくなります。(子供が小さい時はよくしたなあ～) BBQを計画していて困るのは、せっかく食材を買って用意していたのに雨で中止になること。(雨でも無理やりやるグループも見かけますが…)そこで、こんなサービスを考えてみました。「やっぱりお店の肉はうまい！」と実感してもらえます！

強み販売 焼肉編 //////////////////////////////////////

『当店でBBQ用のお肉や食材をご購入していただいたお客様は、万が一、予定していた日に雨が降ってBBQができない時、当店でBBQができます!』

※このサービスは焼肉店が提供します。

つまり、購入したお肉を店舗に持参して、店内のロースターを使って肉を焼き、外が雨でも予定通りBBQが開催できるということ。これは嬉しいサービスじゃないですか! 予めBBQに参加するメンバーにも「雨が降ったら、このお店に集合!」と告知しておきます。これなら、せっかく盛り上がった気持ちにも水をさすことなく、幹事も心強いです。お店にとっても、晴れても雨でもお肉などのBBQ用食材は売れ、晴れの時は、屋外のBBQでお店の肉を堪能していただき、「やっぱりお店の肉はうまいよね!」となり、雨の日は、「お店

の中でBBQができるって、ありがたいね！」と感謝されます。このサービスは、夜は通常の来店客が多いので、お昼の時間帯限定で提供します。食材だけの販売は利益率が高いですね。

-

★アイデアコンセプト★

安心材料を一緒に売る

-



《アイデアの解説》 テレビショッピングの「効果がなければ全額返金」は有名ですね。安心して買ってもらうには、何を「保険」として販売したらいいでしょう。「メーカー保証1年」は当たり前でインパクトがありません。お客様の立場に立ち、買おうとした時に頭をよぎる不安を探してみましょう。できればどのお店でもできるサービスでなく、自店にしかできないサービスならなおさら効果的です。

※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。