



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

## 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.24 》

### 【 おひとり様用ファミリーパック? 】

一人でも家族でも楽しめる販売方法。

少し肌寒くなってくるとお鍋が食べたくなりますね。我が家には一人用土鍋が4つあり、個々に鍋を作り、個々に食べます。なぜこうなったかというと、小柄で少食の次男にたくさん食べさせるため。一人用の鍋なら食べた量が一目瞭然ですからね！ さて、鍋の素をはじめ、カレーレトルト、パスタソース、ラーメンなど、おひとり様用の食品って、たくさんあります。そこで、こんな販売方法って、いかがでしょう。売る側だけでなく買う側もメリットがあります。

#### おひとり様用ファミリーパック? ////////////////

例えば、鍋の素。個々の販売以外に「ファミリーパック4種1組」のセット販売を用意します。（販売店がセット組にしてもOK!）セット販売にすることで・・・

##### <メリット その1>

家族で食事する時でも食べたい味を選んで個々に食べることができ、食卓にバラエティ感が出ます。味くらべをすることもでき、楽しいですよ。

##### <メリット その2>

お一人様は日替わりでいろいろな味を楽しむことができます。店頭でいろいろな味が並んでいても結局いつもの味を買うことが多く、食わず嫌いのこともあります。そのため、セットで買って他の味を食べてみることで、「意外にいけるかも!」という発見があったら、その後、買うレパートリーも増えます。

### <メリット その3>

万が一の時の食材の備蓄用にもなります。保存の効く食品が多いのでセットで買って余ったら残して置けます。これは家族でも一人暮らしの場合でもありますね。

お鍋の素だけでなく、カレーレトルトやパスタソースも同じことが言えます。セットで販売することで、消費者はお得に買えるばかりか味を楽しむことができ、販売側はまとめて複数個売れるので売上増が期待できます。商品の種類（味）に販売個数のムラが少なくなりますね。また、消費者も迷う必要がなく、「とりあえずセットで買っておこうかな」と選びやすくなります。選ぶ楽しさがあれば、選ばない手軽さも合わせ持つともっと売れるかもしれませんよ。

\*-\*

★アイデアコンセプト★

## 選ばない手軽さ

\*-\*



《**アイデアの解説**》 「選ぶ楽しさ」もあれば「迷うわずらわしさ」もあります。それは誰でも気分次第。その日、その場の気分次第なので、単品販売とセット販売の両方用意した方がベスト。夕方の忙しい時間帯でも、さっさと買い物を済ませたい人もいれば、今晚の夜食の楽しみを探す人もいます。例えば缶ビールも店舗側でメーカーを混ぜて「飲み比べ缶ビール3本セット」で販売したら、結構売れると思います。食わず嫌いな人って、結構いますから。

※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。