



▼/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/ *▼*/

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.31 》

[空想貯金]

購買意欲を掻き立てる!?

「いつも買うチョコレートを買わずに我慢した」、「地下鉄に乗らずに歩いた」、「ランチのご飯を大盛りではなく普通盛りにした」…。もし、我慢したことが“見える化”されて、さらに“現金化”されたら、面白いのではないのでしょうか？ 我慢したらご褒美が欲しくなるから、購買意欲が掻き立てられるかも。そんなひらめきから思いついたアイデアがこれ。

空想貯金

- (1) いつもお金を使う購買習慣を、日、週、月単位で列挙していきます。
- (2) 列挙した項目に支払う金額も付けていきます。
- (3) 購入する日時もスケジュール化していきます。

これで準備OK!

例えば、通勤時に、

毎朝買うタバコを買う→→→買わなかった500円貯金

コンビニでモーニングコーヒーを買う→→→買わなかった100円貯金
であれば、「今日の朝だけで600円の空想貯金！」

ランチでいつもラーメンにライス付き→→→付けなかった150円貯金

午後のスイーツを買う→→→我慢した250円貯金であれば、「午後は400円の空想貯金！」

我慢したことを、金額で見える化したら、「俺って、結構がんばったじゃん！」となり、これを妻に見せ、「1カ月、これだけ節約したから、アレ買っていいか？」と交渉できる！？ 世の中、そんなに甘くはありませんが、例えば自分の持ち金（お小遣い）と空想貯金でバランスシートを作ると、より面白いかも。使えるお金が減っていく中、「空想貯金」を、例えば、家電量販店が提供して、『我慢した分、ご褒美に一点豪華主義で好きな物を買きましょう』と購買意欲を掻き立ててはいかがでしょう。まあ、実際に貯金された訳ではありませんが…。

-

★アイデアコンセプト★

購買意欲スイッチ

-



《**アイデアの解説**》 「自分へのご褒美」で、いつもより豪華なスイーツを買ったり、欲しかったタブレット端末を買う、この「購買意欲スイッチ」を商売で使わない手はありません。多くは自分で目標設定して、自分の中で自己完結しますが、小売店側がアプリなり、ポイントカードのような用紙を提供して「空想貯金」を楽しむ手段を用意したら、ユニークでお客様も乗ってくれるかもしれません。多くの小売店は真面目すぎます。

※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。