



## 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.43 》

### [ 宅食の「正月試食会」 ]

お試しで利用して試食する。

盆正月にランドセルがよく売れるのは有名な話。理由は、実家に帰省した時、祖父母が買ってくれるから。最近では就活用のスーツ需要もあると聞きます。子がいる親の立場からすると正直ありがたいし、つつい甘えてしまいます。さて、年末年始に実家に帰省する人向けにこんなサービスを用意してみました。離れて暮らす両親へのせめてもの「親孝行」です。

#### 宅食の「正月試食会」

実家で夫婦二人暮らしをする両親に「宅食の便利さ、美味しさ」を知ってもらうサービス。年末年始に帰省し、正月料理に飽きた頃、息子から提案します。

息子「宅食を注文してみようか？」

父親「宅食？ あのお弁当が来るやつか？」

息子が注文するところから父母に見せ、宅食が実家に届きます。そして、両親が食べます。

父「美味しいじゃないか！」

母「毎日違うお弁当が届くなら、嬉しいね！」

息子「毎日三食作るのが大変なら、1日のうち1食は宅食にしてみたら？ 栄養価も高いし」

質素になりがちな両親の食事。意外にカロリー不足の高齢者も多いそうで、健康の面からも栄養バランスを考えた宅食は助かります。宅食サービス企業は、年末年始やお盆を好機ととらえ、帰省した息子や娘が勧めてくれるキャンペーンを打ってはいかがでしょう。ちょっとした親孝行にもなります。

\*-\*\*

★アイデアコンセプト★

## 周囲を巻き込む販促

\*-\*\*



**《アイデアの解説》** 私の両親（70代後半）を例に挙げると接触するメディアは、テレビ、新聞（折込チラシ含む）、移動中の車中のラジオ程度。携帯電話は持っていますが、いわゆるガラケーでメールもしません。そのため、ネットを使った販促はまず届きません。そこで、直接ではなく、間接的に情報を伝える方法はいかがでしょう。それが、アイデアにある「子供」です。ネットへの接触が多だけでなく、自分の子供からの勧めには耳を傾けてくれます。また、高齢者はご近所付き合いなどの横のつながりも強いので、高齢者のコミュニティに入り込むにも子供世代からアプローチすることは有効です。

※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。