

SEIYU

いつもの買い物+αのプロモーション企画



応募者ID: E72D5CAEAE

SEIYU

はじめに

人はおいしいものに出会ったとき、
心の底から湧きあがる衝動を言葉に変える ——

おかわり
と。



SEIYU

**いつものお買い物に加えて
ついついもう1点買いたくなってしまう企画**

is



SEIYU

企画タイトル

おかげで
割
り
増
し

One more please!



SEIYU

企画意図

買えば買うほどお得になるキャンペーンで
同じ商品を複数購入してもらい売上の向上を狙う。

いいもの、たくさん。
たくさん、安く。



まとめ買いがお得な「おか割」商品を日替わりで販売。
店内で対象商品を複数購入すると、個数に応じて割引します。

1点だと店頭表示価格でも、2点で購入代金から2%OFF。
最大10点10%OFFまでを割引販売することで、
いつもの購入個数+ α の販売増を狙う。



🍏 今日はリンゴが「おか割」よ

それなら
私は3個買うわ

あら、
私は4個よ

じゃあ
私は5個!

私は6個!

7個…いやまとめて
10個ちょうだい!

企画イメージ①

企画のポイントは「おか割」というネーミング。
企画内容のイメージが浮かびやすく、親しみやすい言葉で
まとめ買いのお得感や親近感を表現しています。

スーパーマーケットのターゲットはズバリ主婦

お買得好き

流行好き

お話好き

割安感

話題性

口コミ効果

おか割 まとめ買い



SEIYU

企画イメージ②



= 0%OFF



= 2%OFF



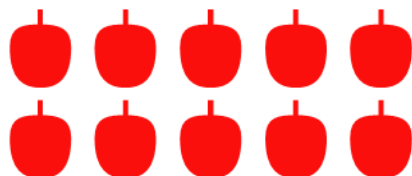
= 3%OFF



= 4%OFF



= 5%OFF



⋮
= 10%OFF

- キャッチーなネーミングで口コミ波及効果を促進
- Everyday low priceに楽しさとお買い得感を付加
- 複数商品購入の促進
- 衝動買いをポジティブなイメージに変換
- お買い物をワクワク楽しいものに



SEIYU

We want to say you “おか割”

