

**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**

18B998EF65

プロモーションの
ゴール

スーパーのSEIYUで、いつものお買い物に加えて
つついもう1点買いたくさせること。

ターゲット

入店したお客様全員



お客様が**入店～レジに並ぶ**までの間に
買い足ししたくなる“きっかけ”を与えなければならない。

入店した後、だれもが接触するツール

= **バスケット。**



バスケットに買い足しを誘発させる ^{わな}**罠**をしかけます。

『ナゾのバスケット割』

すべてのお買い物用バスケットに下記のようなシールを添付。
会計時にシールの割引バーコードを読み取り、
該当商品がバスケットに入っていた場合のみに割引が反映されるしくみです。

ただし、お客様はレジを通るまで
該当商品が何か分かりません。

※シールイメージ



シールには割引対象商品の“ヒント”が記載されています！

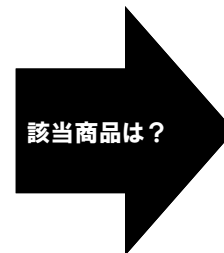
例えば下のシールの場合

ヒント＝「**グツグツお鍋の定番のアレが1割引に！**」と書いてあり
該当商品＝『**白菜1／4カット**』です。

もし白菜がバスケットに入っていた場合は、
レジで会計時に1個 1割引きで購入できます。

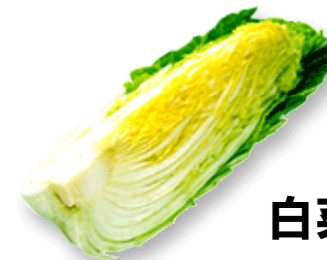


※シールイメージ



1個 98円→88円

1割引



白菜1／4カット

<この割引の良いところ>

何が安くなるんだらう？というワクワク感が買い物を楽しくさます。

しかも、ヒント自体が“**メニュー提案**”になっており、
ついで買いを誘います。



カレーの材料を買いに来た主婦Aさん。

ナゾのバスケット割のヒントに「お鍋の定番」とあり、白菜コーナーで立ち止まる。

他の「お鍋の定番」野菜のコーナーでも立ち止まり商品を手にする。

レジでは始めにシールのバーコードをスキャン。 割引該当商品のスキャンすると、いつもと違う電子音鳴る！



レジでは、まずはじめにバスケット割引のシールに記載されたバーコードをスキャンします。
(タイショウショウビン ハクサイ 98YEN⇒88YEN)



その後、割引該当商品(白菜)をスキャンすると、いつもと違う電子音が鳴り、当たりをお知らせ。



ちょっぴりお得な買い物を終えたA子さんはとってもハッピーな気分。

<この割引の応用活用法>

応用例1

【特定商品の積極販売が可能！】

季節によって、売りたい特価品がある場合は
ヒントの内容を簡単にして特定商品の購買を誘導。

「ナス」をたくさん売りたい！

ヒントの内容を簡単にしたシールを多数展開



ナズのバスケット割



ヒント:『茄子』と漢字で書く野菜が2割引！

簡単！

該当商品=「ナス」

応用例2

【メーカータイアップにも活用！】

メーカーが一部費用を負担すればメーカー主導の
販促キャンペーンツールとしても活躍します。

メーカーが新商品を発売

新商品のバスケット割シールを多数展開

売り場ではPOPと共に新商品を大量陳列



ナズのバスケット割

