

20
秒
で！



有効期限○○秒!? タイムアタックレシート

「ついついもう1個手にとりたくなる」販促企画案

SEIYU 販促会議賞課題 11 企画書
応募者 ID : 9ED6600D51

課題のおさらい

更にもう1個手に取りたくなるようにする。



問題点

夫の給料上がんないし~、ボーナス出ないし~、
西友で売ってるモノも値段も別にいつも通りだし~、
もう1個手に取る欲求なんてそもそも湧かない。

う~ん



えつ?
いきなり
課題放棄?

SEIYU



答え

か
ど
よ
S
!

お客様を強制的に欲求不満にしよう。



どういうこと？

もう1個買えたかも…という不満足感を
買い物する度に植え付けます。

すぎだろ！
陰険

ちよつと

どうやるの？

SEIYU



こうやるの。

有効期限○○秒!? タイムアタックレシート



1商品のみ有効、というルール

- ①レシートを出した時間
秒単位まで刻印される。
- ②有効期限
レシートによって変わる。
- ③割引率
有効期限によって変わる。

決まりに
なんだろ!

SEIYU



もちろん。

ほう
ほう
?:

いじわる有効期限だけじゃ、ありません。
どの有効期限が出るかは運次第のおみくじ方式。

え？ もう
おかえりですか？

--- 現在の時刻 ---

2011/1/31
12:34:26

有効期限

○秒以内

ならどれでも1個

○%OFF



有効期限に対する割引率

出 現 率

有効期限に対する割引率	出 現 率
3分 — 5%OFF	使用可能な有効期限 出現率: 5~20%
2分 — 7%OFF	歩いて商品を手に入れられる有効期限 お店の経営状態に支障がない割引率
1分 — 10%OFF	ギリギリ使用可能な有効期限 出現率: 20~50%
45秒 — 12%OFF	走らないと商品を手に入れられない有効期限 ゲーム性の強い割引率
30秒 — 50%OFF	使用不可能な有効期限 出現率: 50~80%
25秒 — 75%OFF	ほぼ商品を手に入れられない有効期限 話題作り的要素も強い割引率
20秒 — 95%OFF	
10秒 — 110%OFF	
5秒 — 150%OFF	

※数字は大体。算出はそれぞれのお店の経営状態を見て。



SEIYU

←こんなコトにならないように。

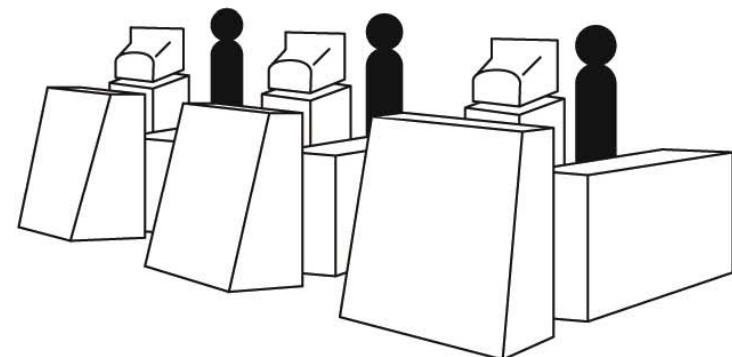
安全・マナー対策もしっかり。

ちゃんと
考えてる
じゃん！

◎割引レシート優先レジ

タイムがネックになっているので
優先レジを設置し、お客様同士が衝突
してしまうのを防ぐ。
普通の人も使えるが、なるべく他を
使うように注意書がしてある。

割引レシート
優先レジ



◎通路標識

SEIYU 内の美観を損ねない程度に、
他のお客様に迷惑をかけないよう
呼びかける標識を設置。

時速5km
以上禁止

速度
落とせ

SEIYU

↓
さて、

まとめます。この販促企画は、



強制的に
欲求不満を
高め…

購買欲求
を増大！

もう一個
手に取らせる
というたくらみ…

たくらみって
言っちゃつ
たよ！

正直、効果は未知数…ですが

SEIYU



実は、

こんなメリットもあります。

①バス広告的ムーブメントの創出

買い物が終わっては割引券を渡され走り、
また買っては走り…下手すると一生買い物
し続けてしまうエンドレスショッピング。
メディアに取り上げられること必至です。



②SEIYU の客層が広がる

単純に面白そう、ということで来店する若い客。
奥さん、おばあちゃんなどは子供を連れてきて
子供に走らせる！なんて光景も生まれるかも。
SEIYU に来ることがなかった客層にも
リーチを広げられる可能性があります。



SEIYU



お客様を
チョットいじることで、
より愛される SEIYU を目指します。

まだまだ
いけるって。

--- 現在の時刻 ---

2011/1/31
22:15:52

有効期限

2秒以内

ならどれでも1個

2000%OFF

