

販売力アップの仕組みづくり

～売れ筋商品を追う～

兵庫セルプ NUKUMORI 商品カタログを作り、自主製品販売のお手伝いを始めて数ヶ月が経過しました。これからも引き続き、販売についての情報提供を含めて、皆様のお役に立つよう活動を進めてまいります。そこで、「せるぷる」では販売力アップのためにどんな仕組みづくりが有効なのか、NUKUMORI 商品の中で売れ行き・評判のよい商品を取り上げてご紹介します。

さて、今回ご紹介するのはワークプラザ宝塚から NUKUMORI ショップに出品されている「テラリウム」です。ステンドグラスという商品特性からプレゼント・記念品に使われることも多いのですが、商品だけでなく説明書やラッピングにもひと工夫の気遣いをされています。

昨年、近くの学校の卒業記念に写真立てを制作した際には、商品の説明と共にこれを選んで下さったPTAの方のメッセージなどを盛り込んだ内容を文章に入れられたとか。制作の一部分をPTAのお母様方に手伝って頂くなどの体験も盛り込まれました。その学校からは今年も続けて注文が来たことはもちろん、近くの学校からも同じ注文が舞い込むプラスアルファまであったそうです。制作と共に商品説明や体験等ひと工夫加えたことがリピート注文につながっているのでは？と施設職員の方は分析されています。



また、テラリウムは中の植物が生き物のため、お客様の手元に届くまでに枯れてしまう可能性があり発送方法に困っていました。何かよい方法はないかと模索していたところ、偶然取引のある業者さんからアイデアをもらい、植物が呼吸できる便利な専用ボックスを開発することができました。この箱は1つで3種類の商品が入られるようにも工夫されています。困った時は言葉にする。「自分ひとりで考えられることは限りがあっても、周囲に相談することで、必ず良いアイデアが生まれるような気がします。」との職員さんのお言葉です。

これらの取り組みから次のようなことが学べるのではないかと思います。

- ・商品販売にとどまらず、商品と購入者の生活シーンを提案する
- ・商品が購入者に届くまでの過程・買う側の立場をよく考える

これらを意識することによって、ワークプラザ宝塚ではリピーターの確保と新規顧客の開拓ができ、さらに積極的に周囲を巻き込むことで良質なアイデアに恵まれました。これらの事例をヒントにし皆さまの施設・作業所でどのように活用・展開していくか？ぜひご自身に当てはめて考えてみて、授産活動の一助としていただければと思います。

(担当: 目^{さっか})