

45

# ○「この場所で、この時間に 売られたら買ってしまおう」

## 駅の中に出店したピザ・オリーブ



### 持ち帰りピザの香ばしい誘惑

仕事帰り。電車を降り、駅の構内を改札に急ぎながら空腹に気づく。そんなとき、もしも駅の中に持ち帰りピザのお店があったら、そして夕食の予定が決まっていなかったら、きつと買って帰りたい衝動にかられるのではないでしょうか。おなかの空いているとき、チーズの焼けた香ばしい匂いの誘惑には滅多に勝てるものではありません。

持ち帰り専門のピザショップ、ピザ・オリーブは、小田急線相模大野駅始め4つの駅の中で、勤め帰りの男女が集中する午後9時以降を中心に、焼きたての温かいピザを販売しています。アメリカンの生地にしたイタリアンテイスト。チーズは冷めても油っぽくならないようにモッツアレラを中心にセレクト。種類は6〜7種あり、10インチ10

00円〜1200円と、宅配の半値で買えることもあって、大変評判が良いようです。

最初はパチンコ店前、次にバス停脇、と駅の近くでの販売から始め、そこで手応えを感じ、いっそ駅の中で売ってみようと思いついたのだそうです。大きな繁華街ではない場所で、夕方以降、最も人通りの多い場所といえば、やはり駅。それも構内の改札口近くなら人の流れも分散しません。駅の中はお客さんに信用してもらいやすい場所でもあります。

消費者からすれば、帰り道で夕食を調達しようにも時間的にコンビニくらいしかない場合、駅で買える、味の良い温かいピザはとてありがたい存在。ピザといえば宅配、と思いがちですが、特定の場所で特定の時間であれば、思わずテイクアウトしたくなる商品でもあったのですね。目の付けどころが心憎いです。

### かゆいところに手が届く売り方

身の丈に合う、という言葉がありますが、こと日常の消費に関してはもはや死語なのかもしれません。収入の多少に関わらず、高級品を求めることもあればチープな物を欲することもあるのが現代日本の消費者です。良く言えばTPOを心得ている、あるいはどんな消費もレジャーとして楽しめる、ということなのでしょう。昨日フランス料理のフルコ

ースを食べた人が、今日は赤ちようちんで一杯とか、ヴェイトンのバッグを持ってフリーマーケットで買い物をしたりするとか、そういうことは全然珍しくありません。

欲しい物は何でも揃う今の日本で、一見気まぐれに思える消費者のニーズを探るのは容易ではないと思います。けれど、どこかで必ずヒットしている物があるのです。ヒットの理由は、商品そのものの魅力もあるでしょう。が、同じ消費者でもある売り手が、自分は普段どこに不便を感じているか、自分だったらどうしてもらえると嬉しいかをよく考えた末に行き着いた、ツボを押さえた売り方が成功したケースも多いような気がします。

実際、漠然と不便に感じている販売方法はけっこうあります。特に声をあげるほどではないけれど、その不便を見事に解消してくれる売り方を示されたら、かゆいところに手が届いたような爽快感を感じそう、そう思えることがあるのです。こんなシステムだったらな、となんとなく感じている消費者の、その「なんとなく」をぜひキャッチしてください。

### mm 商売をする場所や時間を見極めるポイントmm

☆自分がつい物を買ってしまった時の立地的・時間的理由を検討し、自分の店に取り入れる。

☆自分が普段、客として不便・不満に思ったことを自分の店で解消する。