

経営のヒント135 オフィスの 救急箱」

オフィスグリコ

オフィスの「救急箱」といったら、富山の菓箱ですよね。

オフィスグリコ・・・皆さん、これご存知ですよね。

この「富山の菓箱」・・・つまりは「救急箱」からヒントを得て、大ヒット商品が生まれました。

日本の職場（仕事場）で「お菓子を食べながら仕事をする」そんな習慣はなかったのですが、最近が変わってきたようです。

今までの常識が破られつつある。

それがオフィスグリコの登場です。24個のお菓子が詰まった小さな透明ボックス。

今や、このお菓子ボックスがオフィスを席卷し、サラリーマンや OL たちは日夜ボリボリやりながら仕事に励んでいる。その数、すでに10万個を突破したようです。

日本の職場で自由にお菓子を食べる習慣はない。

そこにあえて挑戦したのは、少子化によるお菓子の売り上げ低迷だった。

なんとか新しいマーケットを見つけようと調査したところ、オフィスで食べるという人が19%もいた。

ここに目をつけ試行錯誤の末に到達したのが、「置き菓子」だった。

もともとのヒントは農家の野菜無人販売だったようである。

お菓子を買うときは、ボックスから自分で取り出して大口を開けたカエルの代金箱に100円を入れる。

お菓子の入れ替えは週一度程度、サービススタッフがオフィスを訪れて代金を回収する。

ポイントは代金回収率・・・なんと約95%の回収率だという日本人の正直さの証明ですね。

びっくりするのが、予想に反して購入者の7割が男性だったのです。

自分でも食べるが、何個か購入して部下へのご褒美にするからだ。

「頑張ってるね」との言葉を添えて、100円で部下とのコミュニケーションが図れれば安いものだ。

よく売れる職場は企画系、IT企業など労働時間が長く、成果主義が徹底しているところという
ストレス緩和にはお菓子が一役買っているようだ。

(Agora 2008.11月号 オフィスの救急箱より参考)

<経営のヒント>

過去の常識、習慣を変えることは大変難しいことです！

しかし、そこにビジネスの商売繁盛のヒントがあるのですね。

このオフィスグリコのKSF（商売繁盛の鍵）は・・・代金回収率です。

無人ビジネスがコストの低減に役立ちました。

そして、お菓子の新たな顧客（男性・上司など）を獲得できたことが、ヒットに繋がりました。

又、ご褒美などのちょっとした景品やストレス解消、エネルギー充電などの効用があることに気づいたことが、よく売れるような仕掛けになったのですね。

ワンコイン（100円）の無人販売ビジネス・・・貴方のビジネスで応用出来ませんか？

不況下には、ワンコインビジネス（100円・500円）がヒットします。

・・・なにかないか考えてみましょう！