

ストレスフリーの売店へ

～利用者のニーズに応える新しいコンビニ(もつけ)を提案する～

C1240055 秋葉舞花

①共感

まず、もつけがどんな売店なのかを体験するために、3回ほどもつけを利用・観察した。その後、日常的にもつけを利用している友人5人(寮暮らし×2、昼食のため利用×3)に良い点、悪い点、要望についてインタビューした。そこから、現状とニーズについて考えた。良い点を赤、悪い点を青で表す。(画像はすべて3ページ目)

<利用してみて>

- 販売されているもの…食料品、文房具、生活必需品など
- ご飯、デザート、カップ麺、お菓子など幅広い種類の食品が売られている
- 漢字検定や SPI など、資格試験の問題集も販売
- 自動車教習所の申し込みができる(※画像1)
- 営業時間が 10:00～17:00 のため一限の前に利用することができない
- 節電のため店内が暗い(※画像2)
- 教科書販売の期間以外は手前のスペースが余っており、初見では入りづらい印象を抱く(※画像3)

<友人の声>

- 生活必需品が売られていて便利
- 日ごとに 5% 割引のお買い得商品キャンペーンがある(※画像4)
- 図書館でスタンプを貯めることによって 100 円券が貰えるのが嬉しい
- たぶの木のシフォンケーキが好きで買いに行く
- 近くのコンビニよりも品ぞろえが少なく、販売面積も少ないためワクワク感が少ない
- 昼時には弁当が売り切れてしまっていることが多い
- 目当てのものがいつも売り切れてしまっている

このように、もつけは、在庫が少ないとや空間にワクワク感がなく、暗い印象を受けることが悪い点であると分かった。一方で、問題集や 100 円券など、大学の売店ならではの品揃えやキャンペーンを行っていることが良い点であることも分かった。

②課題定義

- ①から、私は以下のことがユーザーの顕在的ニーズ、潜在的ニーズであると考えた。
- 顕在的ニーズ→在庫をもっと増やしてほしい、ワクワクするような売店にしてほしい
 - 潜在的ニーズ→ストレスなく楽しく、明るい気持ちで買い物がしたい
- つまり、「ストレスなく明るい気分で買い物をするにはどうしたらよいか」ということが課題である。

③プロトタイプの提案

<コンセプト>

この課題の解決のために私が提案するコンセプトは、「**明るい気持ちで買い物をしたい人の為の
ストレスフリーな新生もつけ**」である。

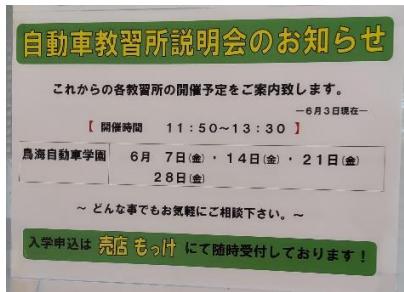
<プロダクト>

コンセプトの実現に向けて、以下のようなプロダクトを考えた。

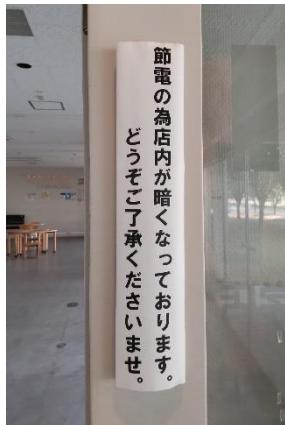
- スペース全てを使う→棚同士の間隔が空き解放感のある印象へ
 - ・開いているスペースと商品棚のあるスペースの間のシャッターを撤廃する
- 配置変えを行う
 - ・今までではL字型の導線だったが、スペース全体を売店にするため入口からすぐ商品棚がある形になるため、入口から見える部分におにぎりなどの売れ筋商品の棚を配置する
 - ・おすすめやキャンペーン対象商品を目につきやすい場所に配置する
- 自然光を最大限に取り入れ明るい印象へ
 - ・外に面している窓には上半分の格子がついている(※画像5)→撤廃
 - ・外側に光ダクトを設置し、格子があった部分から光を取り入れる
- 「もつけ通信」を配信し、在庫状況や商品の入荷状況、お買い得商品の周知を図る
 - ・KOEKIメールで様々な情報を随時配信する
- 在庫を増やす
 - ・昼食に利用する人や寮生など、ターゲットを設定して商品を入荷＆配信で通知し、余ってしまうことを防ぐ

④期待される効果

利用者が売店に何があるのかを把握できるため、売店に行ったが入荷されていなかった、売り切れだったということが無くなり、スムーズでストレスフリーな買い物ができる。また、「もつけ通信」によって購買意欲の向上も期待できる。照明を増やさずに自然光を取り入れるため、電気代節約を継続できる。店内が明るくなるため、利用者は明るい気分で買い物ができると予想できる。



↑画像1

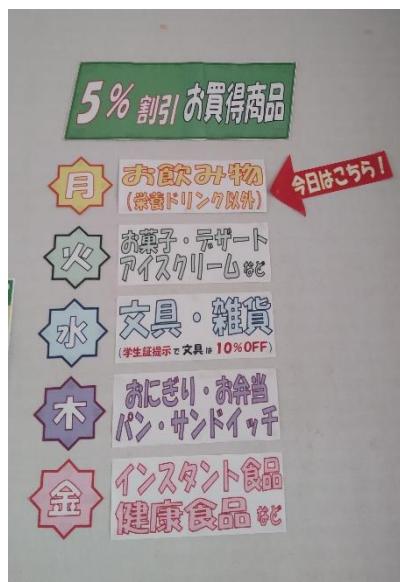


↑画像2

↓画像3



↓画像4



↓画像5

