

もつけの品揃えを増やす

C1240836佐藤彩人

問題 利用者のニーズに答える新しいコンビニを提案する

現状

私は、現在のコンビニ(もつけ)の課題点を検討するため、もつけの現状を見に行きました。空きスペースや商品の陳列が少ないと考えました。次にインタビューを行いました。

顕在的ニーズ

インタビューでは、品揃えが少ないと値段が高いため買えないことが分かりました。

顕在的ニーズをもつけの店員さんに質問した所、商品が少ないと利用者が減ってしまった為強気の仕入れができないことや、大学生協に加入していないため値段が他のコンビニと変わらない、等のお話を伺いました。

潜在的ニーズ

他のコンビニと同じぐらいの商品のレパートリーが欲しい、
お金がないため買えないです、商品が余ってしまう。

課題

多くの商品を仕入れるために利用者をどう増やすか、廃棄をどう減らすかです。

コンセプト

1. 学生にむけた商品の要望アンケート
2. ホットスナックの設置
3. 学外の方でも気軽に入ることができるような看板製作
4. 賞味期限の切れてしまった商品を安く売る。

プロダクト

1. アンケートを取るプロダクトは、現状のもっけでは利用者の減少により商品が余ってしまう為仕入れができません。アンケート結果を踏まえた仕入れすることで学生の好きなものを多く仕入れできることにより買いに来る学生の利用者増えます。
2. ホットスナックの設置のプロダクトは、私自身が通っていた自動車教習所に一個百五十円で、肉まんとピザまんを販売していたことから、もっけでもホットケースを購入し販売することが可能だと考えます。授業の間食に何か食べたい学生にむけに販売します。
3. 学外の方でも気軽にに入ることができるような看板製作のプロダクトは、公益の横にある歩道に犬の散歩をしている方や中学生の通学路として多くの人が歩いているためコンビニとして気軽に利用できることをアピールし、学外の方の利用者を増やします。
4. 賞味期限の切れてしまった商品を安く売るプロダクトは、お金に余裕のない学生でも格安で商品を購入できお店側も商品の廃棄を少なくできます。

期待される効果

- メインのターゲットである学生に欲しい商品を仕入れや授業の間食としてホットスナックを販売することで、学生の利用者が増える。
- コンビニの入り口に一般の方に向けて看板を作ることにより、誰もが入りやすく利用しやすい環境を整えることで学外の利用者を多く確保できる。
- 利用者を増やすことにより多くの商品を仕入れることができ、現状の品薄状態を改善することができる。
- 賞味期限を切れてしまった商品を安く販売することでフードロスを気にせずに商品の仕入れをすることができ、お金に余裕のない学生も利用できる。