

ライオン

キッチン周りの家事ストレスに 関する情報懇談会を開催

ライオンは7月28日、都内の同社研究開発本部コミュニケーションセンターで「キッチン周りの家事ストレスに関する生活情報懇談会」を開催した。



杉本氏

当日は2部構成のプログラムが行われ、第一部「CHARMY Magica」の特長を紹介した。

「3つのS」でキッチン周りの家事ストレスを解消！と題し、キッチン家事ストレスに対する実態調査によると、家事の中で特に「調理」を負担と感じる人が69.0%で最も多く、「食器洗い」に関する65.9%が負担と回答するなど、キッチン周りの家事ストレスを感じている女性の様子が浮き彫りとなった。

その後、リビングケア事業部の中西千晶氏と松石達矢氏がキッチン家事ストレスを解消する2つの新商品（リード冷凍も冷蔵も新鮮保存パック）について紹介した。

「と説明した。

同社ではこの調査結果を受けて、キッチン周りの家事ストレス解消のポイントを探るべく、実際の家庭（小学生の子どもを持つ有職主婦家庭2軒）を訪問し、「調理」「食器洗い」の行動観察調査を行った。

この結果に対し、杉本氏は「共働き世帯が増加し、社会全体の働き方改革が求められる中、家庭では依然として女性の家事負担が大きい。調理では、仕事から帰宅して限られた時間の中で栄養バランスを考えた献立を考案、夕食を急いで作らなければならない」と指摘した。

調理では、ハンバーグステーキの「下ごしらえ」と「本調理」、食器洗いでは「洗う・すすぐ」と「拭く・しまう」に作業工程を分類し、所用時間を調査した結果、調理(44分)の中で「下ごしらえ」にかかる時間が61%で、食器洗い(41分)では「拭く・しまう」にかかる時間が37%を占めた。

CHARMY Magica 速乾十、 20倍の速乾性能で家事軽減

「調理では下ごしらえ、食器洗いではすすぎ以降の工程に効率化のヒントがあり、シフト(移動・シンクロ(同時進行)・シェア(分担・共有)の3つのSがポイントになる」とし、その具体例を次のように紹介した。



「下ごしらえは週末の買い物の日にシフトし、半調理品を作り置きして温めるだけの状態で保存消につながる」

「下ごしらえは週末の買い物の日にシフトし、半調理品を作り置きして温めるだけの状態で保存消につながる」

「調理では下ごしらえ、食器洗いではすすぎ以降の工程に効率化のヒントがあり、シフト(移動・シンクロ(同時進行)・シェア(分担・共有)の3つのSがポイントになる」とし、その具体例を次のように紹介した。

「調理では下ごしらえ、食器洗いではすすぎ以降の工程に効率化のヒントがあり、シフト(移動・シンクロ(同時進行)・シェア(分担・共有)の3つのSがポイントになる」とし、その具体例を次のように紹介した。

化粧品通販ビジネス実践講座

Vol.50

地道な取り組みが、 新規獲得につながる!

船生千紗子(ふにゅう・ちさこ)



通販に特化した広告代理店を経て、株式会社通販総研に入社。現在、化粧品通販新規参入支援、化粧品通販企業向けに新規顧客獲得、リピート顧客育成による売上アップ支援を行っています。クライアントの強みを伸ばし、着実な成長を促すことをモットーにしています。

化粧品を販売している企業、お店では以前のように新規顧客を効率よく獲得できないという課題を抱えているのではないのでしょうか？

このような課題を抱える企業が多い中、広告を使わずに新規顧客を安定的に獲得している企業もあります。

このような企業の共通項は、自社の既存客に対して手間がかかるような丁寧な取り組みを地道に行っており、その対応に感動したお客様が、自然とレビューを書いたり、口コミをしてくれているおかげで新規顧客獲得に至っています。

多くの口コミが広がる企業、お店では以前のように新規顧客を効率よく獲得できないという課題を抱えているのではないのでしょうか？

化粧品会社A社は、商品を購入したお客様に対して、手書きのメッセージカードを商品に同梱したり、時々可愛らしいラッピングしたサンプルを送るなど、とても丁寧な対応を心掛けています。

このような取り組みが、新規顧客を獲得するきっかけになっています。

化粧品販売店Bは、来店する顧客の個人情報や購入履歴、さらには会話からわかったお客様の家族構成や体調などについて事細かにノートにまとめています。必ず毎日このノートを見返すことで、ノートを見なくてもお客様の情報がスラスラ出てくるようになっていきます。

おお客様が来店される時、頭の中に刻まれた情報から、適切な会話を導くことができ、お客様にとっては、「いつも私のことを知ってくださるお店」と認識されています。

このような取り組みを一人一人丁寧に続けてきたことで、根強いファンができ、広告を活用しなくても自然と新規顧客を獲得できるようになりました。

商品が溢れる時代、商品力はもちろんのこと、他社との差別化を行い、選ばれる企業、店になる必要が増々高まっています。丁寧な真摯な対応も他社との差別化となる要素となります。新規獲得に課題を抱えている企業は、お客様への対応を見直していくことで新たな新規顧客を呼び込みに繋げていくのではないのでしょうか？