

フロント ライント

古谷商事

(静岡通信) 家庭紙販売の古谷商事(富士市伝法一〇〇〇、古谷明寛社長)は六日から、富士市内のガソリンスタンドで「クーポン付きボックスティッシュ(写真左)の本格事業化に向けたテストマーケティングを開始した。



クーポン付きボックスティッシュ事業化 タウン誌感覚で店舗PR

県の経営革新計画認定事業として開発した。タウン誌やフリーペーパーの様にパッケージ面(五面)に地域の店舗情報やクーポンを掲載したキューブ型ボックスティッシュ。単体企業の広告を入れたボックスティッシュやポケットティッシュはあるが、この商品の場合最大一四店舗までの広告を掲載できる。

販促品として使われていたティッシュの需要が減る一方、販促品に費用をかけられない中小企業・小規模事業者もある。「どっしらら地場産業や地元の企業を盛り上げられるかという思いから開発に着手した」(同社)。

この日は八事業所(サガミシード、ハートランド富士SS、市川商会セルフ吉原、フジワンビシ、カミナカSS他)で利用者に配布した(写真右)。現在はガソリンスタンドの集客イベントなどの利用を見込んでいるが、古紙回収業者の返礼品としての引き合いや、タウン誌の企画に絡め、より効果を見込める情報発信ツールとして今後提案していく方針。

