低価格で、しかもオリジナル!!
口コミを生み出す夏の最強ノベルティー

㈱ピーアイエックス



大手ホールも同社の「七福扇子」を採用している



©2013 SAMURAI JAPAN 商標登録第5772498号 意匠登録1536241

同社では竹骨がバットの形になっている野球日本代表「SAMURAI JAPAN」のオフィシャル扇子のほか、プロサッカーチームや地方自治体などの扇子も手掛けている



桃生取締役

販売以来5年間で、延べ500軒以上のホールが利用し、累計出荷本数100万本以上を記録する人気総付景品。それが、ピーアイエックスの「七福扇子」だ。

店舗オリジナルのデザインができるこの扇子は、フルカラー印刷、OPP袋による包装、使用する竹色の選択など、他社では有料のサービスすべて込みで1本あたり185円（最少ロットは1000本）。独自の流通ルートを構築することで、高品質・低価格を実現した。

同社の桃生純太取締役は、「うちわと違い、高級感があり、コンパクトで邪魔にならないので、受け取ってもらいやすく捨てられにくい。また、『その扇子、どこでもらえるの？』と顧客同士で話題になることも多いと聞いています。暑くなる時期に毎年恒例の総付景品として利用していただいているホールさまも非常に多くいらっしゃいます」と話す。

一般企業が開催したあるイベントの際に、うちわと扇子を1800本ずつ用意して行った同社の調査によると、うちわは全体の76・6％の1380人が受け取ったのに対し、扇子は96・3％の1735人。受け取った顧客が現場で破棄した本数は、うちわが200本だったのに対して、扇子はわずか15本。

この数字を見るだけで、顧客が魅力的に感じるノベルティーグッズであることがよく分かる。

「最近は、自店のブランディングのために利用されるホールさまもいらっしゃいます。愛着を持って使ってもらえるよう、自然なビジュアルをご所望されることが多いですね」

洗練されたデザインの中に、さりげなく自店のロゴが入っている高級感のある扇子。顧客の愛用品になることで、さまざまな人の目に触れ、新たな顧客へのPRにもつながるという波及効果も。

これだけ強力なアイテムを、ただ配るだけ、「ご自由にどうぞ」と置くだけではもったいない。同社では、配布ブースを構え、顧客に手渡す方法を推奨している。

「行列を作ってもらい、『特別感』を演出することが大切。それが扇子に対するさらなるプレミアム感を付与します」と桃生取締役。

また、ブースを作って配布することで、「毎月○日は総付景品配布日」といった開催日の認知度も格段に向上するという。

コミュニケーションツールとしての効果も見過ごせない。手渡すときに会話が生まれるのはもちろん、実施店舗から、「後日、扇子を見せながら『使ってるよ』と声を掛けていただけることもよくあります」との声も上がっている。

暑くなるこれからの季節、総付景品で他店と差別化を図るなら、この「七福扇子」は外せない。