

強みを情報発信するホームページへ刷新し下宿稼働率が向上！

吉田建設株式会社(岩手県)

昭和63年、下宿業として「パシオン木馬館」という名称で運営開始。盛岡市内の中心の立地という特長がある。

1. 相談のきっかけ

◆相談者の悩み

相談者は、下宿業部門の稼働率が低下し、その改善に向けた取組をどのように進めるべきか憂慮していた。

◆合同相談会での相談

その折、金融機関と当拠点の合同相談会に参加。稼働率向上に向けた対策をどのように行って売上拡大を図るか相談した。

2. 課題整理・分析

◆稼働率低下傾向が長期化

ここ数年の稼働率は長期減少傾向、売上も低迷気味であった。そのため早急な売上改善策の実施が必要であった。

◆SCOが強みを再整理

事業者は、無料で荷物、クリーニングの受取・代行を行っているほか、印刷機が無料で活用できる等、利用者に対しきめ細かいサービスを提供していた。

◆見込み客の取りこぼしの抑制が必須

手厚いサービスが提供されていることが情報発信されておらず、見込み客の取りこぼしがあると分析された。

3. 解決策の提案

◆ホームページ(以下、HP)による情報発信を提案

・現在のHPは、代表者が知人に簡易的に製作を依頼したものであり、素人が製作した印象を与えるものであった。そこで、事業者がターゲットとする学生向けの印象を強め、さらに、スマートフォン対応したHPに刷新することを提案した。

・HP製作においては当拠点から、個人事業主を紹介。運用上、高いスキルを要しない仕組みのHPづくりを助言した。

・HPの運用開始後、放置せずに、適宜販売促進を行うことを助言した。

4. 成果

◆HPの刷新

運用しやすい設計ながらも、レイアウトなどデザイン性に留意し、身の丈にあったHPに刷新。スマートフォン対応も可能なページとした。

◆販売促進策の展開

HP上にて、事業者の強みであるサービス内容や、学生向けに保証金無料等のメッセージも訴求。また、学生の入居が少ない時期において社会人の顧客獲得用の情報発信も強化。

◆その後の経過

・運用開始後1年が経過し、下宿業の稼働率は90%を超えるに至った。刷新前と比べ、問合せ数が増加。過年度と比較して、効率的な入居者の募集につながった。
・さらに地元の不動産賃貸業者から、借り上げしたいという要望に応じ契約締結、売上拡大につながった。



<リニューアルされたHP>