

新ビジネスを思いつき、即ホームページ作成で感激

株式会社海道時計店 (福井県)

宝石・時計の販売店が、宝石・時計の小傷を取るポリッシャーを販売するネットショップ「磨きや本舗」を1週間で開店。

1. 相談のきっかけ

・以前、会社の経営戦略やSEO対策についての勉強会などで関係があったため、継続してよろずに売上減少に関する相談をした。

2. 課題整理・分析

- ・宝石・時計の売上高の減少。
- ・宝石・時計の修理・リフォームの売上の減少。
- ・時計などの小傷の磨きの仕事が増加傾向。
- ・小傷の修理はクレームも多い。
- ・小傷修理のための安価なポリッシャーが開発された。
- ・小傷修理は、高級品を扱っている「カイドー時計店」には不似合いである。

3. 解決策の提案

- ・ネットの新規店舗として 屋号を変えて、磨き専門店を開店。
- ・「磨きや本舗」の名称はまだ使われていないので、やるなら即開始。
- ・ホームページ作成時間の短い「みんなのビジネス」の有効活用を勧めた。



4. 成果

- ・Googleの「みんなのビジネスオンライン(略称 みんなのビジネス)」を活用して<http://www.migakiyahonpo.jp/>を1週間ほどで仕上げた。
- ・「時計 磨きや」はGoogle検索すると9位に入った。
- ・電動リユーター(単3乾電池×4)、研磨ポインター(荒削り用・細かい削り用)、革バフポインター、各種研磨剤、ヘアライン仕上げ材(不織布2種)、専用洗浄剤など研磨仕上げに必要なものを全てをキットにし、分りやすい「写真を多用した説明書」&「トラブル防止の注意書き」をセットにし、どなたにでも腕時計や宝石の新品仕上げが簡単に出来る「腕時計・宝石 新品仕上げキット」の第1ロットは完売してしまい、第2ロットの入荷待ち中。
- ・さらに お客様の問い合わせで、小傷などの取り方、ポリッシャーの使用方法をビデオに撮影し、YouTube画像としてホームページに貼り付ける追加作業中。
- ・余りにも簡単に出来、売上向上も出来たので、友人の帽子製造販売店にもみんなのビジネス活用を勧めた。