

店舗を盛り上げる拡販ツールを作成し効果的な販促と売上拡大が実現

洋菓子工房チーフル（滋賀県）

滋賀県草津市で2008年10月に創業し洋菓子を販売する事業者。パティシエとして40年の実績を生かして、地域一番店を目指している。

1. 相談のきっかけ

開店以来、来店客数が減少している中、売上向上を図っていく必要性を事業者は感じていた。

そのためには、販売促進策を打っていかねばならないと考えていたところ、取引先から当拠点のことを聞いて、相談に至った。

2. 課題整理・分析

月次の販売実績などの計数を見ながら、これまでの経緯や目標などについて話し合いを行い、以下の課題を設定した。

- 客単価向上のために、関連購買を促進すること。
- 来店客数向上のために、コストを抑えつつ戦略的なプロモーション活動を行うこと。
- 需要が落ちる夏場を下支えする商品づくりを行うこと。

3. 解決策の提案

- 客単価向上
棚割の見直しを随時行い、お客様が買いやすい売場（つい
で買いによるクロスセル喚起）
を作ることを提案。
- 来店客数増加
持続化補助金の申請によりプ
ロモーション活動費用を確保し、
来店誘導、集客強化を図ること
を提案。
- 夏場の需要喚起
お盆の手土産や中元用のギフト
を開発することを提案。



4. 成果

● 売上拡大を実現

棚割の見直し等により、売上が前年対比プラスを確保。現在はさらなる向上を目指している。

● 戦略的なプロモーションが奏功

採択された持続化補助金を活用し、地域のミニコミ誌に広告を出稿。新規顧客獲得に至った。

● 連携による継続的支援体制を構築

また補助金申請を通じ、当拠点と商工会議所が連携して継続的に支援を行う体制を構築でき、今後の伴走支援の礎を築くことができた。

● ギフト商品の完成とさらなる拡販見込み

需要低迷期の対策として、お盆の手土産としやすい1000円程度の詰め合わせおよび中元用ギフトとして3000円程度の詰め合わせの開発が実現。またPRのためのパンフレットおよび店頭幕も完成。当拠点の拡販セミナーの展示ブースにも出展し、さらなる拡販が見込まれる。

