

新規事業展開と販売促進ツール制作により売上拡大！

Matau マリンサービス (宮崎県)

日南海岸の観光クルージング事業と気軽に体験できるフィッシング事業

1. 相談のきっかけ

- ・日南商工会議所主催の創業塾を経て平成26年1月に創業。その後も定期的なアドバイスを得ていた。
- ・その後、同商工会議所セミナーで当拠点のパンフレットを見て、できるだけ多くのアドバイスが欲しいと思い相談。

2. 課題整理・分析

- ・観光クルージングは創業後間もないということもあり知名度がなく、商品やサービスが十分にPRできていない。さらに冬に開業したため、クルーズ船観光が誘客に結び付いていなかった。
- ・一方、代表の谷口氏の強みは屈託のない笑顔と行動力である。

3. 解決策の提案

- ・相談の中で、日南市は釣りのスポットが多く近隣から釣りに来る人も多い点に着目し、観光クルージング事業と並行してフィッシング事業も開始することになった。
- ・ターゲットと料金設定が明確になり、営業活動もしやすくなるため、簡易パンフレットと飛び込み営業で見込み客を開拓する。



4. 成果

- ・事業内容を掲載したパンフレット型の名刺をプロデュースし、釣具店はもちろん、飲食店、理髪店にも飛込営業を行った。
- ・この名刺は、店の顧客が自然と眺められるようテーブルに設置できるA型看板のスタイルとした。名刺を逆に二つ折りにすると、片面には観光クルージング、一方には釣り船の情報が掲載し(写真参照)、いずれかに興味のある客に見てもらえるようにした。
- ・パンフレット型名刺、更には観光パンフレット、旅行雑誌、マスコミへのPR活動が功を奏し、釣り船を中心に問い合わせや申し込みが2割増加。本年度は2隻目の船を購入しサービス内容を充実、拡大していくところである。

