

店舗へ入店しやすくし、広告宣伝を支援

ROPA

(鹿児島県)

アパレル・雑貨セレクトショップ(12坪)

1. 相談のきっかけ

- ・平成26年7月30日、商工会議所の経営相談員と同行で来所。
- ・昨年11月にオープンしたが予想の半分以下の売上。顧客の大半はロコミの男性客。費用をかけて広告などを入れたが効果がない。
- ・資金繰りが厳しく経営改善が必要だが、売上アップ策も急務である。

2. 課題整理・分析

- ・本来の商品構成から見て男性をターゲットとするべきか？女性向けの商品も半分はあることから、パートナーにおしゃれになって欲しい女性が本来のターゲットではないか？等の仮説を検討し、店のコンセプトを検証した。
- ・店舗の視認性改善や売場見直し、夏物商品の消化などを緊急性の高い課題と整理した。

3. 解決策の提案

- ・店舗の立地にやや不利な面があり、看板案と店外でのPR強化を提案した。
- ・デザイン性の高い手配りチラシを作成して配布した。
- ・広告として、よろず支援拠点のフェイスブック(460名登録)に掲載した。
- ・よろず支援拠点の支援先企業として、KTSテレビのスーパーニュースで店舗等を紹介した。



4. 成果

- ・売上改善と在庫消化が緊急の課題であったため、まずはコンセプトと品揃えを明確にしたチラシを作成し、店舗近隣で配布を行った。
- ・店舗入口の看板を見直し、集客効果アップ策を提案した。
- ・売場改善を提案するとともに、坪当たりの売上改善のために品揃えの見直しを提案。これらの対策によって約3割の集客増につながった。

