

将来の安定基盤構築のために新メニュー「ネイルとエステの融合」のPR！

支援機関 新居浜商工会議所 支援内容 経営革新 支援区分 販路拡大・販促支援

リリース

事業者概要

社名／リリース
代表者名／西原 純子
業種／サービス業
所在地／愛媛県新居浜市一宮町1-8-15
設立／平成8年4月
従業員数／1名



新メニュー：ネイルとエステの融合

支援に至る経緯

大手化粧品メーカーと化粧品専門店での10年間の勤務経験を活かし、化粧品・エステ・生活雑貨を取り扱う小売店として創業した。地元で愛される店でありたいとスタートし、平成27年で20周年を迎える。

現在の顧客は30～40代の働く女性や主婦が多く、なかなか自分の時間が取れない年齢層である。忙しい女性のための時短メニューとして、エステとネイルを融合させた新メニューを立ち上げたいと考え、今後、新メニューをPRし、新規顧客を獲得することで近年減少傾向にある売上を増加させるためにどうしたらよいか、新居浜商工会議所（以下、「会議所」という）に相談したことから、今回の支援が始まった。

支援内容

今回、会議所と専門家が力を合わせて以下の3つの支援を行った。

(1) コンセプトづくり

店のコンセプトを整理するにあたり、「お客様のニーズ」と「店の強み」について、店舗スタッフ、お客様を巻き込んで考えてみることにした。

お客様の声を聞き、忙しい日常から離れ、ほっとひといきつく場所・時間を求めていることに改めて気づくことができた。

(2) 新メニューづくり

次に、当店の強みを活かした新メニューを開発することにした。元々、化粧品販売とエステを行っていたが、忙しい女性のためにネイルしている間に、エステができたらいのという発想から、新メニューが完成した。

(3) プロモーション

最後に、PR方法を検討した。

新規顧客獲得のために、消費者の購買行動に合わせたプロモーション方法を検討した。

支援の効果

(1) 販促ツールの制作

消費者の購買行動に合せたプロモーションとして、以下の販促ツールを作成した。

1. 知ってもらふ活動として広告・チラシ
2. 調べる方の対応としてホームページの作成
3. 実際に店舗を見に来た方に分かるように、宣伝垂れ幕の設置

(2) プロモーションの実施

- 広告は、記憶に残るように、フリーペーパーに合計6回掲載した。
- チラシは、DM、来店客への案内、女性が行く場所への配布、ポスティングの実施を行った。
- ホームページは、具体的な内容が分かるようにすることと、お客様の不安が解消できるように店の雰囲気、スタッフの雰囲気、料金の明確化を行った。
- 宣伝垂れ幕は、ネイルとエステの融合を前面にPRする内容にした。
- すべての販促ツールに統一感を出すために、ロゴの作成を行った。

(3) 新規顧客獲得

上記プロモーションを実施することで、少しずつではあるが、毎月、新規顧客獲得につながっている。

今後の展開

- チラシは、継続的に配布していくことで、効果がでてくるため、継続していく。
- ホームページは、定期的に更新し、見られて、活用されるページにしていく。

上記内容も含め今後は、事業計画に基づき新メニューのPRと新規顧客獲得のための活動を進めていくことになる。

事業者の声

平成27年で20周年を迎えるにあたり、経営面は素人同然の私にとって、事業計画の作成は良いきっかけになりました。自店の強みと弱み、市場環境を確認し、今後の課題と自店の強みを活かした事業計画の作成を専門家および会議所の担当者に支援していただき、やりたかったことが具現化できました。また、創業当時は、事業を安定させるために様々なPRを行ってきましたが、最近は、ほとんどPR活動は行っていませんでした。創業当時は、自分だけでしたが今はスタッフもあり、今後の経営基盤の安定のためには、新規顧客の獲得が必要です。初心にかえって取り組むことができました。



代表者 西原 純子氏

STAFF-VOICE

西原様の「がんばる女性を応援したい」という強い想いが、顧客・スタッフからの信頼につながっていると感じます。今回もスタッフが将来も安心して働ける場所をつくりたいとの想いで事業計画を策定しました。想いが実現されることを期待しています。



アドバイザー 藤田 茂俊