

平成21年度個店別経営支援事業 「個店の知恵だし・売り上げUP応援大作戦！」

診断事例④

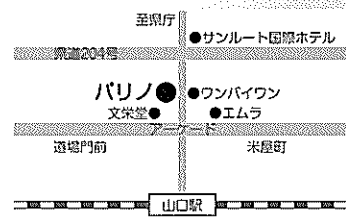
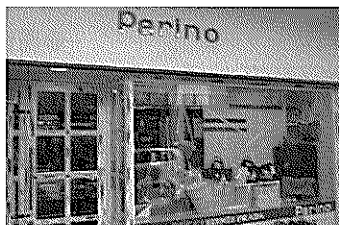
PARINO(Inport Brand Shop)

山口市道場門前1-3-4

<TEL/FAX>083-928-8662

<URL><http://www.parino.jp/>

<E-mail>parino25@parino.jp



平成21年度、山口商工会議所では、小規模事業者を対象に個別経営支援事業を実施しました。

月報7月号から、支援した事業所の中で、掲載の承諾をいただいた事業所をシリーズで紹介しています。

【企業概要】

店長が宝石学校卒、時計職人であったため、平成2年にブランド品小売店として創業。平成10年には輸入・新品取扱の経験、知識を生かし、中古品買取を開始。本店はナカタ時計店(時計・宝石店)。

【事業者の悩み】

- チラシの内容を見直し、効果的なチラシの折込等広告について知りたい。
- なかなかオークションページにたどり着けない。
- ネットでの競合店が増えている。

【改善指導について】

- 売上増加へ向けた取り組み

①営業力強化

チラシレイアウト、キャッチコピーの見直し、年間販促計画を作成。

②メルマガ発行

営業力強化とも関係するが、現在取り組んでいないので、準備をして取り組む。

③ホームページのSEO対策他

<ヤフーオークションページについて>

検索エンジンからパリオの公式ページにたどり着くことが出来ない。初めてパリオの商品をネットで購入する際には、企業情報や店舗の有無などが気になる。「パリオ」等の検索キーで、検索上位に表示されることが必要である。

トップページを中心にSEO対策を検討する必要がある。今後は、年間販促計画を立て、DMやメ

ルマガ、電話による販促が手間は掛かるが、費用対効果から望ましい。また、広告効果測定をきちんと実施する必要がある。

【受講を終えて(受講者の感想)】

自店に「個店別経営支援事業」のお話をいただいた時期が、ちょうど今後のネット販売、広告の出し方等について改善しなくては…と思っていた矢先のことでした。まずはヒアリングから始まり、現状を把握しながら、今後の課題を考えていきました。試行錯誤していくうちに、改めて現状の問題を確認できました。指導していただいた中で、次のことを実行しました。

①HPの作成

自店のHPはなく、必要だと思いながらも後回しにしてきましたが、ヤフーオークションのアクセス数アップにおいて不可欠なので作成しました。HPが完成した時には、大変感激しました。ありがとうございます。

②広告宣伝の方法

マンネリ化していた広告に谷口先生からの的確なアドバイスを頂き、センスの良いものができました。また、効率的な宣伝広告のうち方も指導いただきました。その他、疑問点・課題点についてご指導いただきました。

まだ、メルマガ発行という残された課題もありますが、近日中に実現させます。また、たくさん頂いた貴重なアドバイスを、今後の経営に役立てていきたいと思えます。最後になりましたが、このような機会を与えていただき、適切な指導、誠実な対応をして頂いた谷口先生に心より感謝いたします。ありがとうございます。

【コーディネーターから】

元気でとても明るい店長さんに圧倒されそうになりました。インターネットに強みを持つお店で、その優位性を活かしながら、マス広告に頼らず、地域密着のワンツーワン・マーケティングを展開してください。