

平成23年度事業 「**県央地域 経営診断事業**」

診断事例 ①

平成23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診断事業を実施しました。

昨年経営診断した事業所の中で、掲載の承諾をいただいた事業所を平成24年6月号よりシリーズで紹介していきます。

株式会社 **ブライダルミミ**

山口市白石1丁目1-1
TEL 083-920-6758
営業時間 10時～18時
店休日 水曜日
駐車場 1台
HP <http://bridalmimi.com/>



【事業所概要】

「運命の一着が、きっと見つかるはず！」ウェディングドレス、打ち掛けほかウェディングアイテムは新作・ブランド問わず、すべて安心の一律料金にしております。(ブライダルのご試着のみ一日2組までの完全予約制です。)成人式振袖は大人気！スザンヌから俣田来未ほか、ブランドラインナップが充実しています。卒業式袴はベッキー、押切もえ、MSMSほか、県内でも最多クラス(600点以上)の商品を、是非ご覧ください！



事業者の悩み・指導希望内容

- ①新規の提携式場の獲得によるブライダル部門の強化
- ②営業人材の育成
- ③顧客管理の強化

改善指導について

- ①新規の提携式場の獲得によるブライダル部門の強化
【式場訪問活動の強化】

本事業期間中に、新規・既存の式場を訪問し、式場ニーズ、動向等を調査した。その上で、提携および提携強化に向けた提案内容を検討した。ブライダル部門の集客を独自に強化すべく、試みとして若い女性を読者とするフリーペーパーに出展してみることをとした。

- ②営業人材の育成

事業を伸ばしていくためには現場の人材の育成が不可欠であり、毎朝行っている朝礼の場を利用し、商品や業界動向、顧客対応情報交換等、勉強会を実施し、全従業員が、顧客対応の際に、もう一段の説明ができるよう、スキルアップを検討する。

- ③顧客管理の強化

当社のメインターゲットは、成人式、卒業式、結婚式をむかえる若い女性で、顧客の継続性が重要である。DM用として収集している顧客データの管理と活用を図る事を検討した。

- ④SEO対策の強化

メーカー素材をうまく活用しきれいなホームページだが、アクセス対策が必要である。SEO対策を行い、関連キーワードで検索上位に表示されるための改善が必要で、対策として、サイト説明、メタタグを記入し、FACEBOOKからホームページにリンクを貼るなど、ホームページのアクセス向上対策を行う。

受講を終えて(受講者の感想)

この度、原先生による経営診断を初めて受け、改めて第三者の視点が重要だと感じました。客観的に自社を見つめなおすことにより、改善点・課題を多く見つけ、今後、真摯に取り組むことにより、より自社の発展に貢献できると感じました。特にHP関連において当社は対策が未熟だと言うことに気づかされました。

当社は、シーズンによって繁忙期が異なる為、折角の先生のアイデアを即実行！というわけにいかないところが残念でした。可能であれば、よりアクティブに動ける時期に診断をうけ、スピーディーに反応することで結果に結び付けていきたいと思いました。

大変お世話になりました。ご指導、ありがとうございました。

コーディネーターより

当社は、法人化3期目となりますが、貸衣装という事業特性上、成人式や卒業式に需要が集中しているため、年間を通じて売上が期待できるブライダル部門の伸長がカギを握っていると思われます。市内の結婚式場の多くは先発他社との関係があり、そこに切り込んでいくのは容易ではありませんが、今回の事業で取り組んだ顧客ヒアリングなどを継続し、ニーズ発掘力、提案力の強化に努めることを期待します。