

小規模事業者持続化補助金を活用した利用客を増やす取り組み

企業紹介

安曇野くつ工房

- 代表者：相田 朋子
- 所在地：安曇野市豊科4207-3
- 従業員数：0名
- 事業内容：靴修理
- 連絡先：0263-31-3246

支援を受けて

持続化補助金の申請にあたり、自分一人では得られない情報を具体的に提供していただいたこと、自分とは違う目線から提案を受けられたことが大変参考になり役立ちました。これからも新しいメニュー・サービスを提供してお客さまを増やしていきたいと思っています。



代表 相田 朋子氏

支援概要

■企業の現状・課題及び支援の経緯

安曇野くつ工房は、平成28年、現在地にて開業した。店舗は、幹線道路沿いに面しているが目立たないため、認知度が低かったことに加え、これまで広告宣伝も不十分であったことから、利用客が増えない状況にあった。

新規顧客を増加させるため、この度、小規模事業者持続化補助金を活用して次の取り組みを行った。

- ① 各種看板の作製
- ② Webサイトの作成と整備
- ③ チラシ広告の作成とポスティング 32,000枚

■実施した支援内容

1. 潜在需要と現状のギャップから課題を整理

靴修理の市場規模を、商圈人口と靴修理の利用率から約9,000人と推定した。また、競合店の状況から、店舗の認知度を上げる重要性を認識していただいた。

2. 店舗の認知度を上げる看板について

「見てもらう」「魅力を感じてもらう」「入店してもらう」の確率を高めるポイントをアドバイスした。

3. Googleマイビジネスの活用

Google検索で、3つのローカルビジネス(3パック)に入る必要性から、無料でできる店舗情報の整備と、ランディングページの作成を提案した。

4. 効果的なチラシについて

店舗を知ってもらうために、Web情報やサービスメニューの掲載に加え、戻りの高いポスティングを提案した。



以前の看板は小さく目立たない



外からでも営業時間、サービスメニューがわかる看板



支援の結果及び今後の展開等

景観条例の規制がある中で、目立つ看板が設置できたこと、WEBサイトの作成と店舗情報を整備した相乗効果で、店舗の認知度が大幅に上がった。また、チラシ配布による戻り予測が、当初0.1%の予測に対し、0.3%あったことから、利用者数は前年比220%となり、目標を達成することができた。現在は、「クリーニング」や「色付けのリペア」など新サービスで、利用客を増やす準備をしている。

支援を実施して

上席専門経営支援員 百瀬 正敏

安曇野市商工会
中澤 美穂 主任経営支援員

利用客を増やすためには、「お客様が行きたい店になる」ことが第一である。その為には、既存客をフォローしながら、顧客のニーズや自店の成長に応じて、新しいサービスをつくり続けることが大切である。当店の更なるチャレンジと発展を期待している。

