

インバウンド客の取り込みで売上アップ

企業概要

木津商店

- 業種：小売業
- 従業員：一
- 資本金：一
- 創業：
- 住所：青森県八戸市一番町2-21
- 事業内容：酒類卸・販売



企業の概要・課題

■企業の概要

八戸駅近くで酒類販売を行っている。ワインセラーを設置しているほか、日本名門酒会の頒布会の実施、生ビールサーバーのレンタル等により酒専門店として、地元にも根強い人気がある。

■課題

ポイントカード導入等で固定客の取り込みに力を入れているが、近年、地元客の店離れが進んでおり売り上げも減少している。八戸駅周辺に大型ホテルが進出し、インバウンド客を含む観光客の宿泊が多くなってきたことから、宿泊施設に設置してもらうパンフレットを作成したい。

■きっかけ

青い森信用金庫経営相談会での対応をきっかけとして信金とよろずCOが連携して売上拡大、経営改善等について支援してきた。

よろずのサポート・実践

■ポイント1

パンフレットについては、インバウンド客の取り込みも視野に入れ、店の特徴、アクセス、支払い方法等の情報の英語表記を提案し、売れ筋商品については店内にPOP付けも提案した。

■ポイント2

作成したパンフレットは、近隣ホテルのみではなく、レンタカー店や飲食店等インバウンド客が実際に足を運んでいる場所に置いてもらう交渉をするように提案した。

成果

補助金を活用した販促物は昨年11月に完成。近隣宿泊施設へのパンフレット配布も終わり「さあ、これから！」といったところで新型コロナウイルスが発生。3月以降はインバウンド客が皆無の状態となったが、インバウンド向けの取り組みを始めたことで地元メディアに取り上げられたり、看板を見た新規顧客の来店が増えた。

コーディネーターのコメント

インバウンド客の動向については、長期的な目線で集客を行っていくことが重要です。店内商品の英語表記を増やしていくことで、酒専門店としての魅力が更にアピールできると思います。



山内CO

事業者の声

新しい取り組みでしたが、具体的なアドバイスや支援を受け一緒に取り組んできました。「店を良くしたい」というCOの親身な気持ちが伝わり、大変心強く感じました。新型コロナウイルスの影響でインバウンド客は今日本に来られませんが、状況が変わり次第また新たな気持ちで取り組んでいきたいと思っています。