

温泉お土産屋での売上げアップ

T社 (置賜)

温泉街でのお土産販売、食品製造、コマなどの木地玩具製造販売

1. 相談のきっかけ

米沢商工会議所、山形県企業振興公社の担当者が状況をヒアリングした結果、短期的な対策と長期的な対策が必要と判断し、専門家およびよろず支援拠点が加わったチーム支援とした。

2. 課題整理・分析

相談を聞いた上、短期的な売上げ増に対してはよろず支援拠点担当者が販売促進PRに対応し、長期的な売上げ増に対しては専門家が店のレイアウト変更や在庫品整理などを担当することになった。短期的には、夏の主力製品であるラジウム温泉たまごソフトクリームの売り上げ増をはかることにした。

3. 解決策の提案

- ・山形企業振興公社、商工会議所:コーデイナー、専門家派遣手続き。
- ・専門家:店舗レイアウト変更。
- ・よろず支援拠点:主力製品のPR、知名度向上。
ポップデザインポスターやケーブルテレビの広告告知により製品の知名度を上げることがを薦めた。



4. 成果

地域マスコミなどにも取り上げられ、来店者100名増(昨年同月比)となり売上げ増となった。



このポップデザインポスターが人気となった。