

企業概要

- 4年前にコンビニエンスストアから酒専門店への業態転換を図り、同時に先代より事業承継し、夫婦2人体制で事業を営む。
- 業態転換に伴う店舗改装費が過大となっていた。
- 1年前から店内で飲食できるスペースを作り、立ち飲みスタイルでの営業も開始した。
- 認知度を高め、入店しやすい店づくり等が課題であった。

派遣内容

【専門家派遣の内容】

- 派遣先企業：酒小売業
- 派遣期間：約5ヵ月
- 経営課題：売上拡大

【派遣後の状況】

- 入店しやすい店づくりとして、店頭での黒板による情報提供や商品陳列、ひと目で酒屋と分かる幕の付替えによる視認性の向上など身近なことから着手し、店前の通行者が立ち寄るケースが増えた。

お客さまの声

- 今まで専門家からアドバイスを受けたことはなく、以前から第三者のアドバイスを受けたいと思っており、無料で受けられることが申込みを後押しした。
- 当社では気がつかなかったことに気づくことができた。
- 当社の強みと弱み、繁盛店や地域のイベント情報等の提供が参考になった。
- 身近で始められるような具体的なアドバイスが数多くあり、大変感謝している。

before



外から店内の様子が
見え入りにくい

after



ひと目で酒屋
と分かる幕

店頭での商品陳列

自動ドアを開放

明るい黒板による情報提供



入り口付近に季節商品を
展示し、来客にアピール