

第44回 I B I Cスペシャルセミナー

『大型店からお客を取り戻す”3つのしかけ”』

講師 経営コンサルタント 山田 文美 氏

【日 時】平成24年11月22日(木) 19:00～

【主 催】今治地域地場産業振興センター

【参加費】無料

【開催地】じばさんセンター 4階 第1研修センター

【参加者】35名

今回は、岐阜県から眼鏡・宝飾店「ほっとはーとやまだ(店名)」と、経営コンサルタントを務める山田文美さんをお迎えしました。

嫁いだ先で継いだ商店街の眼鏡屋を、経営未経験の講師が店頭接客現場20年で身に付けたノウハウと、その経験を生かして経営コンサルタントで相談を受けた実例をもとに、接客のノウハウを伝授していただきました。

山田さんが相談を受けた低価格が売りの眼鏡屋は、大きく低価格の数字を載せたチラシを配布してお客様を集めていました。

値段の安さが売りで集めたお客様はいくら価格を下げて「まだ高い」と言い続けます。そんなきりが無い値下げをしては商売は成り立ちません。そこで低価格が売りの安売り店から脱出するために、「なぜこの仕事をしているのか」「お店が大切にしている事」、お店の価値観を綴り、売りたい価格を載せたチラシを配布したところ、お店の考えや店主に共感するお客様(お店のファン)が増えていき、低価格ではない眼鏡が売れるようになったのです。

店の価値観に共感してもらうことがお客様との繋がり・絆になります。お客様は集めたように集まると山田さんは言いました。

最後に、山田さんの好意で参加者が実際に作成したチラシを公開批評していただきました!

改めて自分のお店の価値観など、考えるきっかけとなったのではないのでしょうか?



Profile/山田 文美(やまだ・あやみ)

- ・京都芸術短期大学卒業後、イラストレーターとして雑誌や小冊子に携わる。
- ・結婚を機に電車も廃線になった町に嫁ぎ小売店経営を始め、大型店と競合しながらも定価販売を継続し地域シェア5%の経営を続けている。
- ・経営手法・接客・販促物のユニークさから日経MJ一面カラーにて取材を受け、現在では「月刊商業界」「月刊食品商業」「月刊販促会議」など専門誌への奇稿多数。全国の小売店からの要望でコンサル部門を設立し、地域密着型の勉強会を各地で開催し
- ・著書 『大型店からお客を取り戻す“3つのしかけ”』
- ・ほっとはーとやまだHP <http://www.hot-heart-yamada.com/>
- ・地域商店コンサルタント 山田文美 オフィシャルHP <http://yamadaayami.com/>

