

相談者の強みを活かした売上拡大策の提案と実施

浦辻石材（奈良県）

営業活動用チラシの作成支援による新規顧客の獲得

1. 相談のきっかけ

- 相談者は、石材会社を定年退社後も、同業界で仕事を続けたいという思いから石材店を創業した。
- 市場環境が過去に比べて厳しくなる中で、受注獲得に向けてどのような取り組みを行うべきか悩んでいた。

2. 課題整理・分析

- 非常に真面目な性格であり、人間性が見た目にも現れていた。ただ、明らかに営業ツールが不足しており、受注につなげる筋道が明確ではなかった。
- お勧めする商品の優位性など、お客様に商品を選んでもらう理由付けを明確に提示できていなかった。

3. 解決策の提案

- 営業用のチラシを一新することを提案した。
- どのような方にどのような商品を販売したいのかを明確にして、その商品のメリットを取りまとめることを一緒に行った。
- チラシで用いる文言等を一緒に検討し、相談者の持つキャラクターに合った内容にまとめた。



4. 成果

- これまでのチラシは国産高級石材のチラシとしては相応しくなかったが、取扱い商品やサービスに見合ったチラシが完成した。相談者の人柄という強みを補完する、新たな営業ツールを得ることができた。
- 作成したチラシを有効に活用して、墓苑等で参拝者等への地道な営業活動を続けた結果、平成29年の売上は前年比で倍増を超える結果となり、相談者が創業前に目標としていた水準に到達することができた。



完成したチラシ



取り扱う国産高級石材