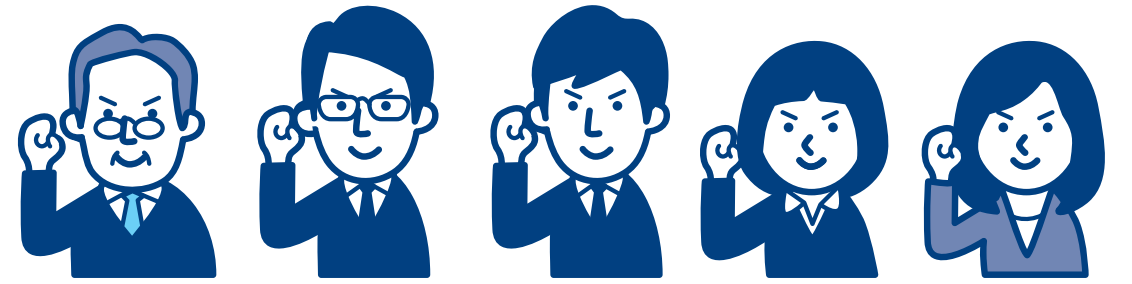


販促プランをご提案

提案事例をご紹介します



ご相談事例

- 50～60代の女性顧客が中心の美容院
- 予約せずにカットできるスピード感が売り
- 料金はリーズナブル



「売上が伸び悩んでおり、どこをターゲットに販促を行えばいいのか分からず悩んでいる」と、ご相談いただきました。

STEP.1

現状把握

実際にお話をおうかがいして「定期的に折込を行っている」「予算はあまりかけられない」など、現状把握を行っていきます。

STEP.2

課題を見つける

ヒアリングの中で「平日の集客が課題」などの問題点を把握していきます。

STEP.3

現地調査

課題解決の糸口を見つけるため現地調査を行い、**店舗周辺を忙しそうに行き交う30代くらいの主婦層**に着目しました。

STEP.4

新たな価値を提案

子育て中の主婦がスキマ時間に髪を整えることが、できる場所にできないかと考えました。

ご提案概要

ターゲット

近隣在住の30～40代女性 幼少～小学校低学年の子あり
日々子育てや家事を優先し、つつい髪型の手入れがおろそかになってしまいがちです。

ニーズ

「普段行っている美容院と自分の都合がなかなか合わない」
「髪型を整えただけで4000～5000円支払うのはもったいない」
「買い物ついでのスキマ時間にサクッと髪型を整えたい」
そんなユーザーの不満をインタビューやアンケートなどの検証を行い、明らかにしていききました。

そこでWEB媒体を中心に、美容院の機能的価値をアピールできるプランを作成いたしました。

効果

実際に30代のユーザーの来店比率や平日集客も増加し、クライアント様からも新たなユーザー層を開拓できたとご好評いただきました。

WEB広告

認知を高めるためにコンテンツ連動型の広告へ出稿します。



SNSアカウント

今やスモールビジネスには必須と言えるSNSのアカウントを作成し、投稿用の画像提供などを行います。

主婦向け チラシアプリへ掲載

既存の折込チラシを30代ユーザーが目にしやすいチラシアプリに配信します。



ご提案・お見積もりは**無料**です。

お問合せフォームからお気軽にご相談ください。