

違いの分かる洗濯屋、お店の魅力をお客様へ

## 伝わるホームページ

### COMPANY PROFILE

所在地 さいたま市

業種・事業内容 クリーニング業

従業員数 1名

URL <https://kawaguchiyacleaning.jimdofree.com/>



### 長年、地域で貢献してきたこの事業を継続したい

クリーニング業の個人店は、クリーニング需要の減少やチェーン店の台頭により影響を受けています。廃業する個人店がある中で、追い打ちとなったのがコロナ禍です。売上高は激減し、業績は非常に厳しい状況に陥りましたが、川口屋クリーニング様には、「長年、地域で貢献してきたこの事業を継続したい」という強い思いがあり、「集客のための ICT 活用について知りたい」ということでご相談をいただきました。

### STEP 1

まずはヒアリングから ICT 活用コーディネーターの伴走支援が始まります。

初回はヒアリングをメインに、相談者様が抱えている悩みや課題を言語化するお手伝いをしました。

### 課題

- ✓ 他店と異なる高品質なサービスをご理解いただけるお客様を増やしたい
- ✓ 新規顧客を引き込めるホームページに修正したい
- ✓ SNS を利用して集客する方法を知りたい
- ✓ クレジットカード決済を導入したいが、どの決済代行会社にすればよいのか分からない

課題を整理し、支援内容を決めていきます。

### 提案 1

集客の取組みによる売上高回復へ

- ①新しいホームページの作成を支援
- ②リーフレット（チラシ）の作成とポスティング

### 提案 2

お客様の利便性の向上のための  
キャッシュレス決済の導入



## STEP 2

### 相談者様による自己分析

相談者様ご自身にお店の特徴および強みを分析していただきました。

**既存のお客様** …… お店の良さを理解

**新規のお客様** …… お店の良さを知らない

**POINT!**

…… ホームページやチラシで効果的に訴求出来ていない

## STEP 3

### ホームページの修正

**既存のホームページ** …… お店側の思いを表現

**集客につながるホームページ** …… お客様の視点でお店の特徴がわかりやすい

**POINT!**

…… どのように改善すればよいのかアドバイス

## STEP 4

### リーフレット（紙のチラシ）の作成

相談者様は、新しいホームページから情報を抽出してお店の訴求ポイントを凝縮したリーフレットを作成。このリーフレットはポスティングだけでなくホームページにも掲載し活用されています！



## STEP 5

### キャッシュレス決済（カード決済）の導入

担当コーディネーターによる大手4社の決済代行会社の特徴や違いの説明を踏まえ、相談者様は利用する代行会社を選定し導入しました。

## 効果

- ✓ 集客方法のステップが分かった
- ✓ ホームページを見て、当店の良さを理解してご来店されるお客様が増えた
- ✓ 新規地域や若い年齢層のお客様を開拓できた
- ✓ クレジットカードは新規のお客様だけでなく従来のお客様にもご利用いただけている

### 担当コーディネーターより

### ICT活用コーディネーター 川村 修治

相談者様は、コロナ禍による影響で売上が激減となり、大変困っておられました。そこで、お店の特徴を伝える方法をご支援しました。一緒に課題の解決策を考えた結果、相談者様の高品質なサービスをお客様に知っていただき、集客につなげることができました。今後も事業が益々発展されることをお祈り申し上げます。

