



店舗IT環境の刷新で若者を取り込み、新規客獲得に成功

キャッシュレス・SNS導入で 若者を取り込みたい

創業から10年余り、着実に固定客を獲得し順調に売上を上げていたが、コロナ禍を機に客足が遠のき始めた。危機感を抱いた相談者は新規客獲得の重要性を認識し、IT化を進めて近隣の学生など特に若い層の来店促進を図ろうと考えた。具体策として、キャッシュレス端末に接続できるPOSレジの導入、SNSを活用したプロモーション活動を開始することを計画し、その方法や知識を得るためによろず支援拠点を訪れた。

補助金を活用して クラウド型システムに刷新

美容業界では、顧客管理やレジシステムが一体化した業界特化型のPOSシステムがすでに数多く開発されており、COが調べたところクラウド型のシステムがあることが分かった。月額の利用料が発生するが、今後継続的に顧客管理システムを活用していくことを考えると、日々アップデートされていくクラウド型の導

入が適切であると考えられた。相談者とCOは、新システムを導入することによって効率化できるタスクを一つ一つ洗い出し、またキャッシュレス端末も接続できるという条件で、もっとも有利な料金プランを探し出した。ちょうどその時、県からクラウドシステム導入に対する補助金の募集があり、これを活用して新システムの導入を決めた。

SNS支援と並行して 若者の取り込みに成功

COは、SNS運用を専門とするCOとも連携し、インスタグラムやホームページ、Googleビジネスプロ

フィールでの情報発信方法についても支援を行った。結果これらを見て問い合わせをしてくる若い人が増え、キャッシュレス端末の利便性も相まって月5~10件のペースで新規客を獲得できるようになり、売上も前年比5%近く伸長した。

相談者は今後もSNSによる情報発信を進めつつ、新たな従業員採用も視野に入れて事業を継続していきたいと考えている。



相談者からひとこと

よろず支援拠点には以前よりIT関連、労務関連などでよく来させてもらっている。今回、一定の成果もあげることができとても助かっている。今後はこのシステムをさらに活用して、一人一人にきめ細やかなサービスを提供し、顧客からの支持を確かなものにしていきたい。



グラッチェヘア

代表
竹内 信義 氏

<事業者様概要>

山口県宇部市の中心部、山口大学工学部近くに店を構え、学生の利用も多い理容室。理容師歴38年である代表の確かな腕と、ヘッドスパやフェイシャルエステなど顧客に合わせた数々のサービス提供で幅広い客層を取り込む。