

「伝えるのではなく伝えることが大事」

山梨県化粧品小売協同組合(西山武夫理事長組合員16社)は、「ゼロからはじめるスマートフォン集客術」と題し、3月16日に販売促進セミナーを開催した。

国民の3人に2人は持っていると言われているスマートフォンは、消費者の行動を一気に変化させた。主婦やシニア層など、これまで個人専用パソコンを持たなかったユーザーまでもが、一斉にスマートフォンでレストランを検索したりショッピングや予約等を行う



安倉講師

ようになり、消費行動は一変した。

化粧品小売業者は、これまでもドラッグストアやコンビニ、ネットショッピング等による販売チャネルの多様化と価格競争の波に飲み込まれないために、地域に根差した対面販売を重視し、電話注文や予約、DM作りなどに注力してきたが、効果は年々薄れてきていた。

そこで、(株)フォースタンドの取締役CEOの安倉秀人氏を講師に、集客の考え方やスマートフォンの上質な活用手法についてのセミナーを開催した。セミナーでは、個店の情報や特典等をスマートフォンで簡単に発信する手法等に加え、全国の化粧品店での集客・売上に結びついた成功事例等についても紹介された。安倉講師は、「スマートフォン集客は、“今”取り組むことが最高のタイミング。いち早く取り組むことで、競合に差を付けられるといったメ



セミナー風景

リットがある。成果を高めるための近道として、ぜひ取り組んでほしい。」と語った。

受講者からは「顧客が必要な情報は何なのか実例を通して学ぶことができた。スマホサイトの作成手順を知ったので実践したい。」「情報超過の中、スマホで継続して読まれる価値のある情報を送り、顧客との関係を築く重要性が勉強になった。」等の感想が寄せられ、とても有意義なセミナーとなった。