

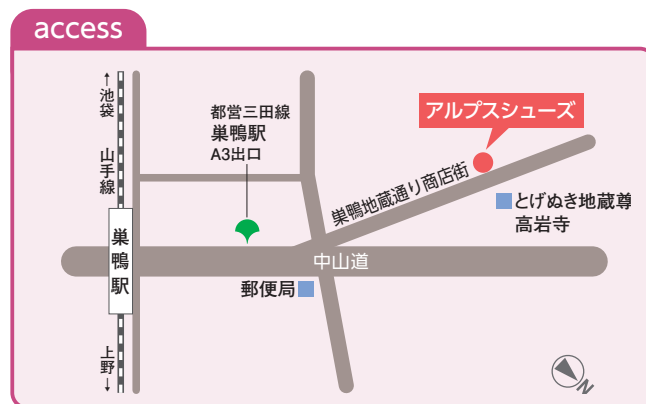


SNSで広報力を強化 強みを明確に打ち出した店づくりへ

靴店

アルプスシューズ

巣鴨地蔵通り商店街振興組合（豊島区）



豊島区巣鴨 3-18-17

<https://www.alpsshoes.com/>

https://www.instagram.com/alpsshoes_sugamo/

活用した事業

- ・商人大学校
- ・店主スキルアップ事業



「おばあちゃん原宿」とも呼ばれる巣鴨地蔵通り商店街に面した店は、今年で創業 51 年目。近年は海外からの観光客もよく訪れる。



専門家のアドバイスを受け、店内のレイアウトを再考。お客様が店の奥へ入りやすい動線を確保した。

商人大学校の講座は 自店にぴったりのテーマ

多くの参詣客でにぎわう巣鴨の高岩寺、通称「とげぬき地蔵」の門前に建つ靴店。コンフォートシューズを中心とした品ぞろえで、複数のシューフィッターが足や靴のお悩みにも対応してくれる。

社長の小林徹司さんは、創業者の父から店を継いだ。時代とともにかわりゆく街や顧客層、お客様のニーズを肌で感じ、「今のままでいいのか？」と自問自答していたという。なかなか答えを見出せずにいた矢先、「商人大学校」入門講座を知って申し込んだ。「講座のテーマが自己分析、ストアコンセプト、マーケティング、写真の撮り方など、どれもうちの店にフィットするものばかり」と感じたからだ。期待どおり、多くの発見があった。

「無料で、経験豊富な講師からアドバイスをいただける。店舗改善事例の紹介もあり面白かった」という。

商品が「映える」撮影方法を学び インスタグラムで発信

さらに学びを深めようと、「商人大学校」応用講座を受講。続いて、「店主スキルアップ事業」も活用することにした。

広報のために、インスタグラムを使いこなしたい



店には社長を含めて 3 人のシューフィッターがおり、お客様の足と靴のお悩みに対応。相談会の予約もできる。



お買い得な商品から高性能スニーカーまで履き心地にこだわった靴が並ぶ。



丁寧に計測して、足の状態に応じた最適な靴選びについて教えてくれる。

と考えていた小林さんは、まず、売上向上を目的とした商品撮影の方法を学ぶべく、入門講座で講師を務めた専門家に改めて支援を依頼。商品の撮り方のコツや、ユーザーのアクセスデータ等の分析ツールの見方など、きめ細かい指導を受けた。閲覧数を増やすため、「恥ずかしいですが、自分もアクティブなポーズを意識して登場しています(笑)」という。

また、「社長が一番売りたいものを発信しましょう」という助言も受けた。店のコンセプトである「足にトラブルのある方にも正しいフィッティングをして、履きやすい靴を適正にお勧めする」ことを打ち出すため、ホームページにも写真を掲載し、店で開いている「足と靴の相談会」の内容や料金をわかりやすく告知。おかげで相談会の予約も多く入るようになり、手ごたえを感じている。

レイアウトや陳列方法も変更し お客様が入りやすい店へ

続いて、ディスプレイの専門家にも相談し、店頭の商品の見せ方やレイアウトを検討した。

それまでは売れ行きのよい安価な商品を、店頭に並べていたが、思い切ってそのコーナーを縮小。店頭をすっきりさせるなど工夫をした結果、「お客様に店の奥まで入っていただき、足の悩みの相談に応じておすすめの商品を着実に売るという方向性が定まりました」という。

商人大学校の受講やスキルアップ事業の活用を通して、「視点が変わった」と小林さん。「今後もうちの一番の持ち味は何かを常に考えて、お客様に適正な品ぞろえでいい商品をすすめ、快適な生活を後押ししたい」と目指す方向を明確に見すえている。