

新ビジネス展開の成功店

利益率の高い新ビジネスで 既存・新規顧客を引き付ける!

トップワン 東連島Pモール店様 (岡山県倉敷市)

倉敷市内の中規模複合ショッピングモール内で営業するトップワン東連島Pモール店様。コンパクトなお店でありながら、サービスサイズのプリントは毎月6~7万枚を獲得していますが、今後プリントの拡大は難しいと考え、写真店の枠を超えた、利益率の高い新規ビジネスにチャレンジ。それら新しいサービスを既存顧客、さらには新規顧客を引き付け、売り上げの新たな柱にまで育てています。



(右)社長の
脇本 祥嗣さん、
(左)三村 拓也さん。

新規ビジネス その1

写真をテレビで見られる！ DVD作成

店頭受付システム「フォスタ」を10年前から導入。利用者は10~30代、若いママさんなどが多いですが、高校生から80代の方まで幅広く利用されています。

その中でも、スマホやデジカメの画像を使ってDVDビデオを作成、写真をテレビでスライドショーのように見られるサービスを提供。受注は1日2~3件、毎月100枚ほど作成するなど、多くのニーズがあります！ Lサイズプリントを注文した方に勧めると、多くの方がプラスして作成しますよ。また、単純に画像をDVDに保存するサービスもしています。一度これらを利用すると、リピートするお客さまが多いです。粗利率が非常に高いのも魅力です。



新規ビジネス その2

VHSテープからの DVDダビング

ダビング機器を購入し、2015年から対応しています。月に50~100人の利用があり、300本ほど実施しています。このサービスも売り上げのほとんどが粗利なので、店全体の利益率アップにおいても重要になっています。

テープのカビ、切れなどへの対応は月1件程度ありますが、その場合は外注処理しています。



新規ビジネス その3

iPhone修理サービス

iPhone修理業者の講習会に参加し、バッテリー交換、ガラス交換などのiPhone修理サービスを提供しています。月に50~100件ものニーズがあります。粗利率は約8割にも上ります。



既存サービスの現在 & これからの展望!

フォトブック、証明写真、画像加工に注力!

既存の写真サービスでは、上記3つに注力。証明写真は店内で撮影し、毎月60~70枚ほど受注していますが、もっと伸ばしたいです。画像加工は、講習会でノウハウを習得。復元写真や遺影写真撮影後の補正などを店頭でアピールし、受注しています。

また、撮った画像はSDカードで保存すると、内蔵バッテリー切れで画像が消えてしまいます。CDでの保存も、劣化で画像が読み込めなくなることも。これらの事実をお客さまに伝え、プリントで残す大切さを提案していきたいです。

プリントの お客さま全員に 3カ月カレンダーを プレゼント!

このひと工夫で大きな効果!
当店の利益アップ&集客術

プリント注文の方全てに、KGサイズの3カ月カレンダーを無料でプレゼントしています。1枚数円程度で作れるため、宣伝費と考えれば安いもの。3カ月後にまた来ていただくきっかけになると考えています。他の人に配って宣伝してもらえように、わざと多めに差し上げます。お客さまに写真を撮る楽しさを知っていただきたいという気持ちもあります。

