

銀座パリス 鶴瀬店

安心と笑顔をお届けする あなたの街の「おたから鑑定団」



代表 岩澤 充博
富士見市関沢 2-15-40
松栄第二ビル 102号
049-293-8560

銀座パリス鶴瀬店は鑑定歴 11 年、地元在住 35 年のオーナー店長が真摯に誠実に査定をさせていただきます。「金、ダイヤ、お酒、」などの高額買取に特に強いお店です。特にダイヤ高額買取には自信があります。また、当店は、丁寧で親切なご対応を心がけているアットホームなお店です。お気軽にご来店ください。特に情報弱者になりがちなシニア・シルバーのお客様には、お持ちいただいたお品物の丁寧な説明をさせていただくと同時に、市場相場の観点から適正な査定額をご提示させていただいております。また、無理なお買取りは一切しておりません。



相談内容・抱えていた課題

- 従来の折込チラシ・ポスティングのアナログ手法の集客から、新たにインターネットツールを使った、デジタルでの集客方法の具体的な施策について。



成果

- 相談前は全く考えていなかった SNS を始めるにあたり、「読者に響く記事」「記事を書くポイント」「キャッチフレーズのある項目の書き方」などを具体的に知ることができた。
- 従来のチラシなどの一方向の広告宣伝ではなく、ブログなどで記事や情報を発信することにより、リアルタイムで温もりの感じられる、また、人柄も伝えることが可能となった。
- HP、グーグルプロフィール、ブログなどのデジタルツールの活用により来店者数が増加。
- 今後もアナログ集客に加えて、デジタル集客も期待できる方向性となった。



経営創業相談事業で アドバイスした 内容・支援のポイント



担当 Adv. 三上 康一

- 自店が発信する情報は、ネット上に蓄積され、検索結果の対象となるストック型情報と、一時的な情報であり、時間とともに流れていってしまうフロー型情報があり、両者をバランスよく発信したい。
- ストック型情報は、ホームページの他、ブログの活用が効果的である。特にホームページは中々更新できないが、ブログは日々の更新が可能であり、自店の専門性を活かした情報としたい。
- SNS がインフラとなりつつある現在、SNS での発信情報がストック型になりつつあるが、生存報告を目的とした日々の状況を発信されたい。
- 集客に費用が掛かるようであれば、補助率 3 分の 2、補助上限額 50 万円（通常枠）の小規模事業者持続化補助金の活用を検討されたい。
- また、情報発信の取組みを新規事業として、経営革新計画の承認を取得し、「埼玉県知事が認めた計画に基づく事業展開をしています」といった趣旨の告知を行うことで、来店ハードルを下げたい。