

Before (現状診断)

【立地】鉄道最寄駅から徒歩数分の住宅地。県道に面した駐車場完備の店舗。

【店主相談】酒類・たばこ・雑貨・燃料等を取扱い、配達も行う町の便利屋的商店。最近、近くにコンビニが進出し、たばこの売上げ減少。対応策を考えて欲しい！

たばこ自販機の圧倒される数に、たばこ店としての存在感はありますが、目立った看板も無く、ドライバーがお店の存在に気付くのは、通過間際になるかと思えます。

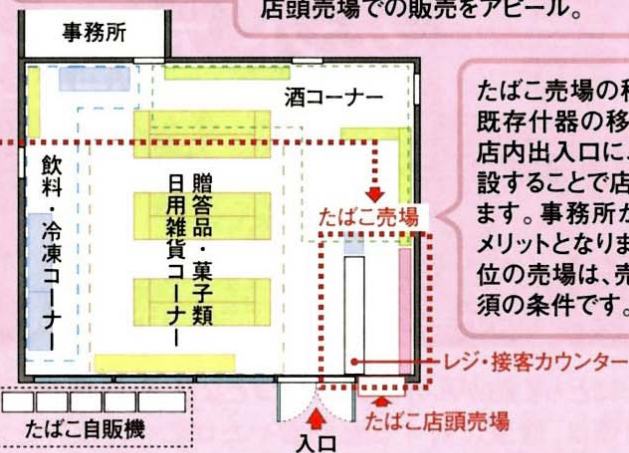
機能していない店頭売場。対面販売を求めるお客様にとって、店内一番奥にある売場は、入りづらい場所となっています。



After (改善提案)



ドライバーが確認しやすい看板プランです。両面スタンド看板は両方向へアピール、建物側面コーナーに設けたプレート看板は、遠方からの視認性と店頭売場での販売をアピール。



たばこ売場の移設プランです。既存什器の移設となりますが、店内出入口に、たばこ売場を移設することで店頭売場も機能します。事務所からの対応が、デメリットとなりますが、お客様本位の売場は、売上げアップに必須の条件です。

予算の目安 ★ (10~50万円) ★★ (50~100万円) ★★★ (100~200万円)