

サービス
向上

漠然と事業に足りないことを考え直し 集客動線、来店動線の見直し

相談者

ブルーベリーの丘ホピ
オーナー 足立 正博

Step 1

相談



退職後の余暇として、ブルーベリー農園を開園しました。今年、自分がどのように事業展開をしていくか悩んだ時に漠然と今、自分の事業に足りないことは、何かを相談に行きました。

Step 2

分析



オーナーの設立理念の共有から事業の認知を行った。『自分と同じ年代の人たちにゆっくりしてほしい』という思いから、60代の夫婦が滞在消費できるように、事業の定義を見直す必要ではないかということから指導を始めました。

Step 4

成果



具体的な指導としては、備品として、屋外ソファの購入やホームページの見直しを行い、結果、客の滞在時間、約1時間増えたことと合わせて、顧客満足度も上昇した。



↑
ゆっくりとした時間を
過ごしてもらえよう
ソファを設置



↑ 写真など新たに撮影、修正した HP



Step 3

提案



ホピの場合は、ターゲットが明確なので、お客様からいかに事業の価値を理解してもらうのか、また、ターゲットの年齢的にもSNSで拡散して、顧客を集めるのではなく口コミで広げてもらうという動線を作りました。

コメント

自分とお客さん両方の満足ができました。

オーナー

足立 正博

サポートセンターで、事業相談したら、一回見に行きます。と言って、すぐ次の休みに、現地に視察に来てくださいました。お客様目線で施設に足りないことを客観的にアドバイス頂き、集客動線、WEB~LINE@の導入、来店動線、看板設置とソファの導入をさせて頂き、自分とお客さん両方の満足ができました。



ブルーベリーの丘ホピ

恵那市三郷町にある体験型農園。旅行業を退職後に、自分がこれまでに旅行業で培ったノウハウを元にお客様に楽しんで頂くこと。そして、自分が楽しめるをコンセプト始めた体験型農園

住所 恵那市三郷町 佐々良 1409-60
電話番号 090-3424-2020
業種 農園業（ブルーベリー栽培）
<http://blueberry-hopi.com>