

タイトル コロナ禍における通販サイト運用の取組

リモート
アクセス

申請事業者：株式会社ANGE（宮崎市）
業種：飲食・サービス業

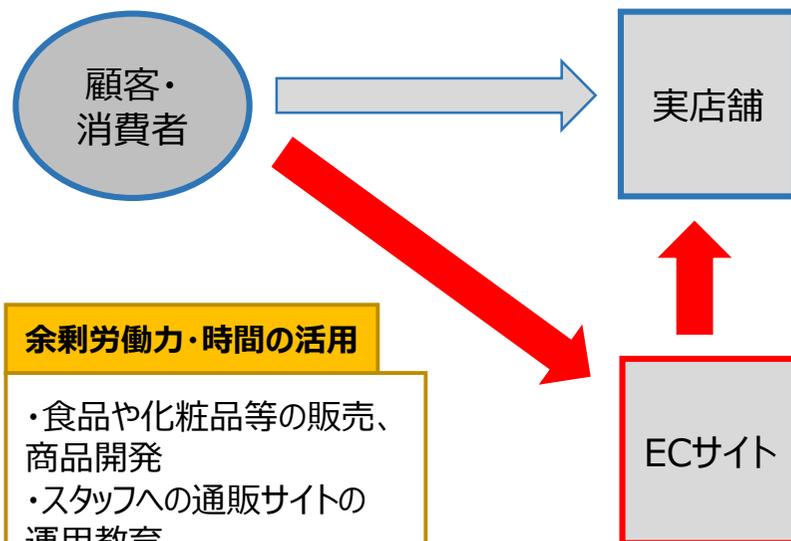
コンサル事業者：K・Pクリエイションズ株式会社（宮崎市）
業種：印刷業



ポイント コロナ禍での経済活動継続のため、非対面型の通信販売サービスの導入！

取組の概要

導入部門：店舗サービス部門
導入業務：美容品・健康食品の通信販売サービスの確立
目的：コロナの影響で減少した収益を非対面型の販売サービスを導入によって回復に繋げ、今後の経済活動の継続を目指すため。
ツール：BASE通信販売システム
導入費用：ECサイト制作600千円、コンサル費用200千円



余剰労働力・時間の活用

- ・食品や化粧品等の販売、商品開発
- ・スタッフへの通販サイトの運用教育
- ・新規販売ツールを展開し、新規顧客と収益の獲得

取組の背景

・コロナ過での経済活動持続を目的とした+αの売上・収益の確保
新型コロナウイルスの影響により、今後の店舗販売・店内飲食サービスに対する売上に確固たる安定感を感じられない。
このため、コロナ対策の一環として、新たに通信販売サービスの導入を行うことにより、+αの売上確保を作りこみたい。導入後も継続的な収益確保と運用のため、余剰労働力、余剰時間を活用し、商品開発やサイト運用の教育も行なっていく。
また先々は、非対面型サービスの収益獲得により、新たな活路、成長戦略となる布石を予め敷いておきたい。

・プロモーション、認知度上昇の視点
新たな通信販売サービスを展開することで、リアル店舗におけるファン獲得に連動し、店外でのファンづくり、弊社を知って頂くための機会としたい。

取組の成果

・コロナ過における対面接客率の低減の実現
通信販売サービスを導入することにより、導入前は対面接客が100%であったが、導入後は、90%まで低減することができ、コロナ対策への有益な取り組みが行えた。
また、通信販売サービスの導入により、新規の売上確保として、20,000円/月の売上に繋げることを想定している。
・空白の労働力の活用、生産性の上昇
コロナの影響により、集客力が低下した時間の余剰人員の活用として、2時間程度/日の無益時間を、通信販売業務への労力（資産増加）にスライドすることができた。
・リアル店への認知度の上昇
魅力的な美容品や小売り対象品の商品画像が店外WEBから閲覧できることで、美容サービスにダイレクトに訪問されるお客様以外にも、情報を届けられる環境を構築することができた。
・商品化視点、非対面販売へのノウハウ応用
店内飲食サービスで提供する料理を、レシピ化・製品化し、通信販売とも連動して売れる環境が構築できる視点が見えた。