

CASE
14

長野市

BtoBからBtoC
への販売強化で
売上アップ

株式会社イチジュウ

事業内容 食材卸業

企業 data 代表者：池田 洋平 所在地：長野市市場6-5
従業員数：18名 連絡先：☎026-285-3110

Introduction

業務用食材の卸売及び直売所。生鮮食品から冷凍食品、調味料、乾物など5000種類の食材を幅広く取り揃えてある。会社及び店舗は市場内にあり朝5時30分から営業している。場所柄、業者が仕入れのため直接店舗へ買い付けに来ることもあるが、取引の多くはルート営業が中心となっている。

企業の現状 及び 支援の経緯

市場内で卸問屋及び直売所を営んでおり、ルート営業を中心にBtoBに向けた販売を展開している。けれどもコロナ禍の影響によりBtoBの売上は大きく減少。そのため販売先をこれまでのBtoBの他にBtoCにも広げ少しでも売り上げ確保に結び付けたいと考えている。

実施した支援内容

BtoC向けにイベントを行いたいという希望を強く持っていたのでこれを尊重。そのイベントは毎月一回、第二土曜日に継続して行いたいとのことであった。

そこでまずはイベントをする意味を明確にすることをすすめ、「一般客に来てもらい、そしてその方たちがリピーターとなってくれること」を目標とした。しかし広告予算はなく、Instagramもフォロワーが非常に少なくここからの周知は難しいため、自作のチラシを自社複合機で印刷し、それを社員が会社のある市場内の企業及び



周辺の住宅にポスティングを行った。チラシ作成にあたっては、卸売問屋として他店にない魅力を伝えること、イベントの紹介、そしてInstagram登録の導線となるQRコードの設置などをアドバイスした。

ト以外の来店客へイベントの告知とInstagramからの情報発信を継続的に展開していくことを予定している。

支援の結果 及び 今後の展開など

イベントを行った結果、前年同月比6月で136%アップ、同7月で168%アップとなった。特に7月のイベントは市場内のみの配布であったにもかかわらず伸びていたので、今後はチラシの配布エリアを少しずつ広げ、イベン



【月替わりのイベントフェア】



【手作りのイベントチラシ】

支援をうけて

店長 成田 啓子 氏

チラシ作成時に的確なアドバイスをいただくことができ、回を重ねることに内容の改善ができました。また、お客様を特売品に向かわせる導線をつくる商品陳列の方法を教えていただきありがたかったです。さらにチラシの効果を知るための方法を教えていただいたことで、その後のアプローチの仕方に役立たせることができました。月に一度のイベントのたびごとにご来店いただき、修正ポイントを的確にご指導いただき大変参考になりました。本当にありがとうございました。