

経営支援事例のご紹介

**電子看板の活用方法に悩んでいた事業者が
専門家のアドバイスにより、自社の強みを
アピールする電子看板を作成した事例**



| | | | |
|------|----------------|-----|----|
| 業種 | 旅館、ホテル業 | 従業員 | 4名 |
| 支援内容 | 専門家による個別課題改善支援 | | |

【企業の概要・課題】

駅から近い好立地にあり、広くて清潔なお部屋と朝食に定評があるホテル。近隣には、他社のホテルも多いため、いかに自社の特長を顧客にアピールし、利用者の増加に繋げるかが課題と捉えており、ホテル入口に設置している電子看板の有効な活用方法について悩んでいました。

【専門家を活用した支援】

特長をアピールする電子看板を制作するため、専門家による個別課題改善支援によって、近隣他社と自社を比較分析した上で自社の特長を知ることから始めました。専門家が分析したところ、他社よりもチェックアウト時間が遅くゆったりできる、フロント対応・接客の評価が高い等の強みを確認することができたため、自社の強みを打ち出した看板にするための検討を重ね、複数の掲載案を提示しました。

【課題解決への道のり】

専門家から提示された案の中から、新たに自社の強みとして確認できた「チェックアウトの時間が遅くゆったりできること」と、もともと評判が良かった「広くて清潔なお部屋」、「人気の朝食メニューがあること」を前面に打ち出した看板を制作することにしました。

【結果】

看板制作にあたり、自社と他社のホテルを比較分析したことで自社の特長が明確になり、自社の強みをアピールする電子看板として活用することができました。

また、看板制作以外にも他社との差別化を図るため、SNSやWebマーケティングの活用など、専門家から今後の経営に有益なアドバイスがありました。

【お客様の声】

電子看板をより有効に活用する方法に行き詰まっていた中で信用保証協会の支援を知りました。

専門家の分析とアドバイスにより、自社の特長を知ることができ、特にアピールしたい強みを打ち出した看板を制作することができました。また、看板以外にもSNSの活用方法等、有益な情報をいただき満足しています。

