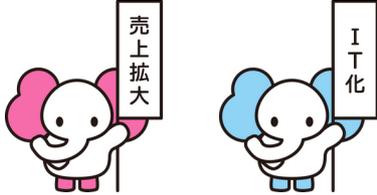


## 支援事例紹介

# 表情筋トレーナー yukino



## ターゲット設定を見直すことで、 新たな顧客層を開拓して売上アップ

### 企業情報

令和2年創業。ui株式会社が提供する顔トレのオンラインレッスン「ui YOGA」のトレーニングを受け、山口サロンのオーナーとして活動を開始。

40代・2児の母という自身の境遇を活かし、同世代の女性をターゲットに、セルフケアでお顔のお悩みを改善する手法などを、オンラインで提供している。



ビフォーアフター

### きっかけ

#### 山口県内で顔トレのレッスンを展開したい

松本さんは、「ui Yoga」の講師として、山口県内の顧客を増やしていきたいと考えていた。創業間もないこともあり人脈が少なく、どこでレッスンを行い、どうやって集客すればよいか分からず、インターネットで相談できるところを検索しているなかで、当拠点のWebサイトを発見。

相談当初は、中小企業診断士COに、事業計画の作成についてアドバイスを受けていたが、内容がSNSを使った集客の必要性も感じて、ICT担当COが継続相談を担当した。

### 課題の把握

#### 地元顧客にサービスを認知してもらいたい

COがヒアリングをしたところ、現状はInstagramをメインのSNSとして活用されていた。

松本さんが提供されているサービスは目新しく、トレンドに敏感な人が対象であるため、地方の人に理解してもらうまでには時間が掛かると判断。それならば、まずはエリアを地元限定せず、オンライン上の顧客を開拓して売上を確保しつつ、地元では無料体験会などを実施して、徐々に認知を広げていくのがよいのではないかとアドバイスした。

オンラインの顧客にサービスを提供するにあたり、オンライン会議システムを活用する必要があり、ソフトウェアの使い方と、カメラやマイクなどの備品を揃えることを提案した。

## 支援内容

### オンラインレッスンに振り切ったプロモーションに変更

オンライン上の顧客にターゲットを変更することにより、Instagramでの投稿内容も変化させていった。他のオーナーとの差別化を図るために、ターゲット層を相談者と同世代に絞り、セルフケアで顔の皺やほうれい線を予防するなど、40代女性が抱える悩みを解消できることを強調。

さらに、相談者自身の過去と現在の写真を投稿して、ビフォーアフターを比較することで効果を分かりやすく表現した。これらの投稿内容に、感度の高い顧客層が反応し、徐々にオンラインからの注文が増加し売上があがっていった。更に、コロナ禍のロックダウンで外出ができない海外在住の日本人からのオーダーもあり、海外からの送金に対応するために、COはPayPalアカウントの作成と送金手順についてもアドバイスした。

## ポイント

コロナ禍でオンライン会議システムの利活用が進み、顧客もオンラインレッスンに抵抗がなくなっていた時期だったため、オンライン上の顧客に振り切るという判断が功を奏しました。

SNSで発信する情報については、ターゲット層が抱えている悩みを解消できるという点に加えて、相談者自身も当事者であるということを強調し、同世代からの共感を得られるように工夫しました。

### 素材美引き上げメソッドとは？



5つのメソッド

## 成果

### 海外在住の富裕層を開拓することに成功して売上拡大

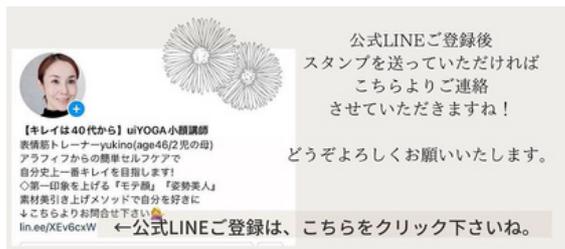
相談前には売上ゼロだったが、ターゲットを変更したことで国内外からオンラインレッスンの依頼が届くようになった。

当初想定していたよりも、経済的に裕福な顧客層を開拓できたため、オンラインの顧客だけで十分な収益を得ることができるようになった。

松本さんは顔ヨガ以外のメニューも追加し、90分のオンラインレッスンで全身のケアができるようにプランの幅を広げ、更なる売上拡大に向けて意欲的に取り組んでいる。



オンラインレッスンの様子



SNSの投稿

相談者から  
ひとこと



『ui Yogaを多くの方にお伝えしたい』その想いだけでスタートしましたが、分からないことが次から次に出てきて前に進めない。そんなどん底の状況を助けて下さったのがよろずさんでした。

起業は不安なことも沢山あるかと思いますが、私の起業はよろずさん無しでは成立していません。これから色々チャレンジしていきたいです。

中国経済産業局  
公益財団法人やまぐち産業振興財団内

山口県よろず支援拠点

☎ 083-902-5959



YAMAGUCHI  
YOROZU

〒754-0041 山口市小郡令和1-1-1  
山口市産業交流拠点施設 4F



✉ info@yorozu-yamaguchi.go.jp