

おしゃれなイーゼル風サイネージによるメニュー紹介で売上2割増 売場の情報発信力が高まり、積極的な商品提案が実現



導入先

株式会社勝木書店さま

- 福井県福井市(本社)
- 書籍や雑誌等の出版物を始め、文具や雑貨・CD・ゲームソフトなど幅広い商品の流通を主な事業とされる。書店複合化事業「nota nova」により、文具・雑貨売場とカフェの併設を進められている。
- カフェ・ノート ノーヴァ KaBoS宮前平店(本物件) / 神奈川県川崎市



導入商品

インフォメーションディスプレイ

PN-Y325(32V型)×1台

イーゼルスタンド(株式会社ファースト製)

CMP-45SC-S×1台

- KaBoS宮前平店内の飲食店「カフェ・ノート ノーヴァ」で、イーゼル型スタンドに横置きして設置。2015年8月運用開始。

こんなソリューションを実現しました。

導入前の課題

書店内カフェの当店では、これまでおすすめメニューをポスターなどで掲示していましたが、多くの品目を掲載できず、訴求力が十分ではありませんでした。また文具コーナーでは、お客さまへの商品提案強化が課題となっていました。

おすすめフードメニューを鮮やかな映像でアピールできて、約2割の売上アップにつながりました。

文具のCM等の紹介コンテンツも流せるので、積極的におすすめ商品を提案できるようになりました。

スケジュール機能により、指定時間に電源ON/OFFやコンテンツの切替ができるため、運用の手間がかかりません。



カフェ・ノート ノーヴァ
KaBoS宮前平店
木村次郎さま

■ 導入の背景

情報発信力を高めて、カフェのおすすめメニューや売れ筋の文具をさらにアピールしたい。

これまで当店では、ポスターやPOPなどを掲示してカフェのおすすめメニューを案内していましたが、多くの品目をPRしようとしても個々の写真が小さくなってしまい、十分にアピールできませんでした。また文具コーナーの新商品や人気商品についても、売場に展示してご覧いただくだけで、店が提案したい商品を積極的に訴求できなかったため、情報発信力の高い販促ツールを導入し、売上アップにつなげたいと考えました。

■ 選ばれた理由

コンテンツを USB メモリーで手軽に更新できる。
十分な実績・手厚いサポート体制も決め手に。

シャープからの提案を受けデジタルサイネージを検討したところ、鮮やかな美しい画面で訴求力が高く、USBメモリーを使って表示するコンテンツを簡単に更新できる点、またコンテンツに合わせて縦・横どちらでも設置できる点を高く評価しました。さらに、駅や公共施設など数多くの施設で豊富な導入実績があることから信頼性も十分で、手厚いサポート体制により運用面で安心できたのも導入のポイントとなりました。

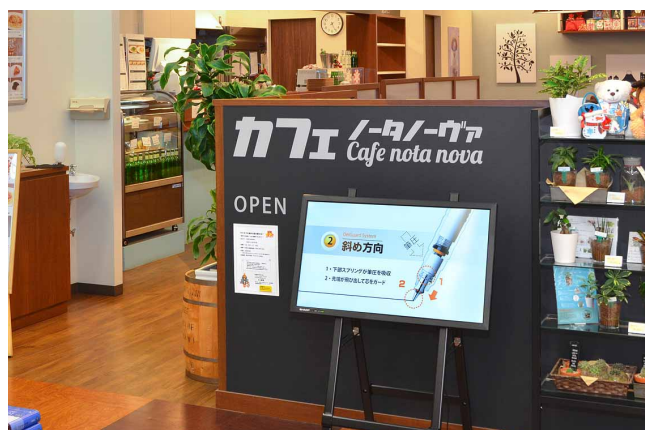
■ 導入後の効果

サイネージで入店促進し売上 2 割アップ。
スケジュール機能で管理の手間も不要。

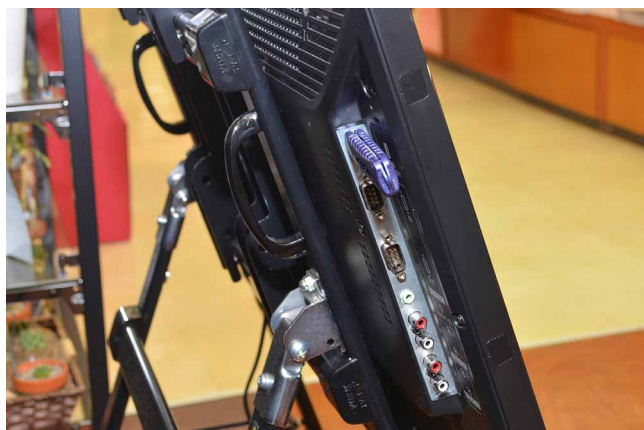
カフェのエントランスにサイネージを設置し、おすすめメニューをアピールしたところ、約2割の売上アップにつながりました。また、季節に合わせた映像を映し出すことで店内の演出にも役立っています。その他にも文具の紹介コンテンツを表示して商品提案を行ったり、店内イベントの案内を発信して集客にもつなげていて、店舗からの情報発信力が飛躍的に向上しました。サイネージの運用では、スケジュール機能を使って指定時間に自動的に電源をON/OFFしたり、昼時にカフェのメニューだけを繰り返し流して入店促進を行えるようになるなど、手間をかけることなく業務の効率化を図ることができました。

■ 今後の展望

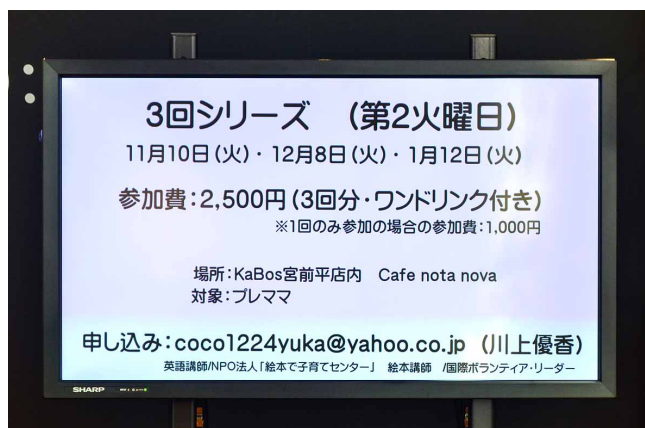
今後は書籍・雑誌の紹介でも活用を検討。
音を使ったコンテンツでさらなるアピールへ。
今回のデジタルサイネージ導入で大きな効果を実感できたので、今後はカフェや文具コーナーの商品だけでなく書籍や雑誌の紹介をしたり、他の店舗での導入も検討していきたいと思っております。また、写真や映像だけでなく音を使ったコンテンツも作成して、さらにアピール力をアップさせていきたいと考えています。



カフェ入口でおすすめメニューや文具のCMを表示



背面のUSBメモリーでコンテンツを管理



店内で行われるイベントの告知にも活用