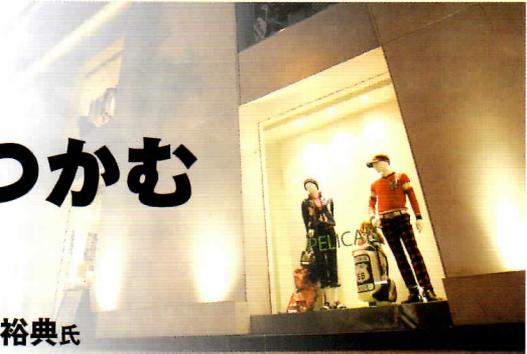


他業種ショップインタビュー NEXT DOOR Vol.1



ビギナーの心をつかむ クラフトマン魂

ペリカン・ゴルファーズ・ベース / 店長 布袋裕典氏



連載コラム「NEXT DOOR」では、他業種の視点から「ショップの在り方」を探り接客・販促等の参考にしていただきたいと思います。今回は大阪のゴルフショップ「ペリカン・ゴルファーズ・ベース」の布袋店長にお話を伺いました。

ビギナーが心から楽しめる “購入前・後”のフォロー体制

大阪の繁華街・心齋橋にあるゴルフショップ「ペリカン・ゴルファーズ・ベース」は、ゴルフクラブの工房も併設したショップです。クラフトマンとして20数年という店長の布袋氏は、この工房でゴルフクラブのメンテナンスも担当。競技志向のプレイヤーからビギナーまで、その人にあったゴルフクラブをいかに提供できるかが布袋店長のこだわりだそうです。

「お客様の目的が“競技志向”なのか“遊び”として楽しみたい”と思っているのかを確認しながら、ゴルフクラブを選んでいただくようにしています。お客様に心からゴルフを楽しんでいただくためには、実際にボール打っている状態をチェックして“このゴルフクラブがお客様に合っているかどうか”を見極めることが重要です」

また、このショップでは試し打ちができるコーナーも設置し、ビギナーの方にはプロコーチによるレッスンも実施しています。

「初めてゴルフクラブを購入されるお客様には、購入時に無料の体験レッスンを受けてもらっています。この時のレッスンではお客様がしっかりとボールを打つこと

ができるように、プロのコーチが指導にあたります。いくら高価なゴルフクラブを購入しても、まともなボールが打てなければゴルフの楽しさも半減してしまいますから」

購入後1年間は無料でゴルフクラブの調整を行っているという布袋店長。購入前から購入後に至るまで、ビギナーがゴルフを心から楽しめる手厚いフォロー体制が伺えます。

“入りやすさ”を追求し 大幅リニューアルを実施

このショップは2階立ての建物で、オープン当初は1階にゴルフクラブ、2階はウェア関連といった構成でした。しかし、2012年の12月に思い切って1・2階の商品構成を入れ替えたそうです。

「ゴルフクラブが1階に並んでいるとどうしても敷居が高く感じられてしまうので、ショップ前を通られた方が気軽に入店できるようリニューアルしました。女性の方は特に入りやすくなったようです」

このショップは繁華街に隣接していることもあり、若い女性の通行客も多いという立地環境。もちろん主力商品はゴルフクラブになりますが、まずはウェアで店頭の注目度を向上させて入店促進を図ることで、結

果的にゴルフクラブの販売につながるのではないかと布袋店長は考えています。

来店促進のために ショップイベントを活用

ショップから遠ざかっているお客様にも来店いただけるよう、ショップ主催のコンペを年2回実施している、と布袋店長。

「コンペとなると、遊び感覚でゴルフをしている方も『少しでもスコアを伸ばしたい』という気持ちになります。新商品への関心度も高まり、買い換えにもつながりやすくなると思います。また、ショップから遠ざかっていたお客様でも、コンペをきっかけに来店しやすくなると思いますね」

あらゆる視点からビギナーの心理をとらえ、徹底したフォローを行うペリカン・ゴルファーズ・ベース。皆さまのショップでも、もう一度ビギナーの視点について検討してみたいかがでしようか。

Shop Profile

ペリカン・ゴルファーズ・ベース
 大阪市中央区東心齋橋1-20-16
 TEL:06-6245-8688
 営業時間:11:00-20:00
 定休日:不定休 店舗面積:75坪
 開業:2011年3月 従業員数:5人

ウェア関連が並ぶ1階フロア



ビギナーからプロ仕様のクラブまで並ぶ2階フロア



レッスンコーナーではプロコーチが直接指導

