



自社商品開発で新規販路開拓を支援 宿泊客も増加で122%の売上



リピート顧客だけでは売上低迷 累積赤字を解消したい

相談者が営むペンションがある伊豆市土肥は、海水浴場が近く温泉もあることから、観光地としての賑わいを見せていたが、近年は当地域自体の人口減少が進み、繁閑の差が激しくなっていた。当ペンションは本格的なメキシコ料理が食べられると評判で、顧客の多くはリピート客であったが、既存顧客の高齢化による客数減少もあり、売上の低迷が続いていた。地元商工会の経営指導員に窮状を相談したところ当拠点を紹介された。



本場メキシコ料理が提供できるペンション 強みをPRし新規顧客開拓を目指す

Colは、紹介元の経営指導員や相談者から現状についてのヒアリングを行った。その結果、相談者のペンションは周囲の宿泊施設のほとんどが海産物を提供する中、本場のメキシコ料理を提供するペンションとして明確な差別化が図られており、顧客の評価も高いことが分かった。特に、朝食で出るハラペーニョ入りのジャムが人気で、直売所で試験販売したところ売れるほど好評であった。その一方で、開業以降、ほぼ販促を行ってこなかったため、新規顧客が少なく、喫緊の課題はペンションの強みをPRし、新規顧客を開拓することであると判断した。



人気のハラペーニョ入りジャムPRのため ホームページの改修や物産展出展を提案

まずは相談者が開発したハラペーニョ入りのジャムを広く周知売上が伸びれば、新たな収益の柱が構築でき、新規顧客開拓にもつながると判断し、ホームページでの情報発信やイベント出展でアピールすることを提案。相談者は、小規模事業者持続化補助金を活用して、自社ホームページを改修し、ハラペーニョ商品の周知を図った。その際、同時に英語のページも作成し、海外からの検索にも対応できるようにした。



試作品のハラペーニョ入りのジャム(左)とハラペーニョの酢漬(右)



商品をきっかけに新規顧客がペンションへ 売上も約122%アップ

伊豆地域の名産品を集めた商談会兼物産展へ出展したことで、伊豆の玄関口である三島市の観光施設の土産物店に納品が決定。そこでハラペーニョ商品を購入した方が、当ペンションのメキシコ料理を求めて宿泊するなど、**本業である宿泊業への相乗効果も表れている**。その結果、自社製ハラペーニョ商品の販売を開始してから**売上は122%アップ**となっている。さらに、伊豆地区への外国人観光客が増加するにつれ、英語とスペイン語が通じる宿として外国人観光客の口コミが広まり、先日、英語版旅行ガイドブック「ロンリープラネット」に伊豆地域で初めて掲載され、英語やスペイン語での予約も増加している。



ペンション「ラ・ポサーダ」外観



「開発した商品の販売促進の方法が具体的にになり、商談会や物産展への出展も初めての事でしたが、思わぬところから引き合いがあり、宿泊との相乗効果も出ています。」と話す相談者

会社概要

有限会社ラポサーダ

代表者：代表取締役 山口 敏充(やまぐち としみつ)

住所：〒410-3302 静岡県伊豆市土肥46

電話番号：0558-98-2227

事業内容：「ラ・ポサーダ」は、平成7年に伊豆市土肥で開業した家族経営のペンション。アットホームな接客と本場のメキシコ料理を提供する。自家製ハラペーニョ製品も人気。

拠点名	静岡県よろず支援拠点	業種	宿泊業・飲食業	従業員数	5人以下
-----	------------	----	---------	------	------