




事例No.42 店内映像のライブ配信から始まった理容店の成長

農業・林業
漁業

事業所名 企業名	TOCOTOCOBOY (トコトコボーイ) / オカオソリスウィート 公式ホームページ: http://www.ishida1098.com/				
所在地	鈴鹿市	従業員数	4名	産業分類	洗濯・理容・美容 ・浴場業

建設業

【事例の詳細】

機能	店内映像のライブ配信	使用 機器等	ライブカメラ
取組 内容	<p>当理容店では、店内にライブカメラを設置し、動画共有サービス「Ustream (ユーストリーム)」に店舗内の様子をライブ配信して当店を知っていただいたり、お客様に混雑状況をお知らせしたりしてしていました（現在は配信をしていません）。その後、ツイッターやFacebook (フェイスブック) もサービス開始の早い段階から取り入れ、お客様や視聴者の方と積極的にコミュニケーションをとりました。現在では、LINEのタイムラインで空き状況を配信しています。</p>		
導入 プロセス	<p>2011年頃まで普通の理容店でしたが、少しでもこの店のことを知ってもらいたいという思いから、店内にライブカメラを設置し、当時視聴者が増加中の動画共有サービス「Ustream」に店舗内の様子をライブ配信しました。お客様のプライバシーを考慮し、高い位置から顔などがわからない程度の映像をライブ配信しました。</p>		
成果 効果	<p>ライブ配信にあたっては、映像にも特に手を加えたりせず、ありのままの営業状況を配信しましたが、思いのほかこれが視聴者の皆さんの興味をひくことになり、多くの方に視聴していただくと共に、話題に取り上げていただくことになりました。</p> <p>現在は店舗も改装しましたが、当時は改装前の映像をご覧いただきましたので「レトロでおしゃれ」など多くのツイートもいただき、皆さんがどのように当店を見ていただいているのかを知ることができました。</p> <p>このライブ映像の配信やツイッターやFacebookでのコミュニケーションは、私自身や一緒に働く父の意識も大きく変えることになりました。不特定多数の方に見られている緊張感もあり、コミュニケーションで得られる評価も刺激になりました。自身や店舗の成長に対してより積極的になり、店舗の改装やオカオソリスウィートブランドのエステサービスへの拡大、従業員の増加、サービス価値に対する適正な料金設定など、多くの取り組みにつながりました。</p> <p>これらのサービスの利用にあたり、セミナーに参加したり、多くの方に助言をいただいたりすることで、多くの方との出会いとネットワークづくりができました。現在はライブ映像の配信はしていませんが、このライブ映像の配信がきっかけで集客以上の大きな結果をもたらしてくれたと考えています。</p>		
	<div style="display: flex; justify-content: space-around;">    </div> <p style="text-align: center;">ライブ映像配信が店舗改装やエステサービスなどの取り組みに拡大</p>		

製造業

情報通信業

運輸業・郵便業

卸売業・小売業

金融業・保険業

飲食サービス業
宿泊業

生活関連サービス業・娯楽業

医療・福祉

その他

【取組みの狙い】

企業ブランドの強化	品質向上	従業員の成長サポート
独自性・独創性の創造・強化	付加価値の創造・強化	労働環境の改善
商圏・販売チャネル・新規顧客の拡大・開拓	生産・業務効率の向上	勤怠管理の効率化
顧客満足度の向上	生産・業務プロセスの改善	その他
価値・品質の見える化	情報管理の効率化	