

34

広島県

フォトウェディング事業
参入による若年層顧
客取り込みについて

J A福山市

毎熊 宏之

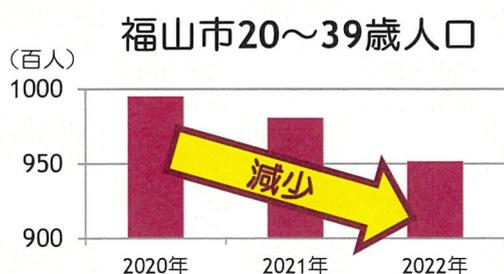
まいぐま

ひろゆき

フォトウェディング事業参入による 若年層顧客取り込みについて

J A福山市 毎熊 宏之

J A福山市の現状と課題



- 若年層利用における弱み
 - ・ 少子高齢化に伴う利用客減少予測
 - ・ 接点が少ない、持てていない
 - ・ 若年向けのサービスが少ない
 - ・ 一過性の取引になりやすい
 - ・ 情報数が多い＝他社に移りやすい時代

若年層の利用を伸ばす

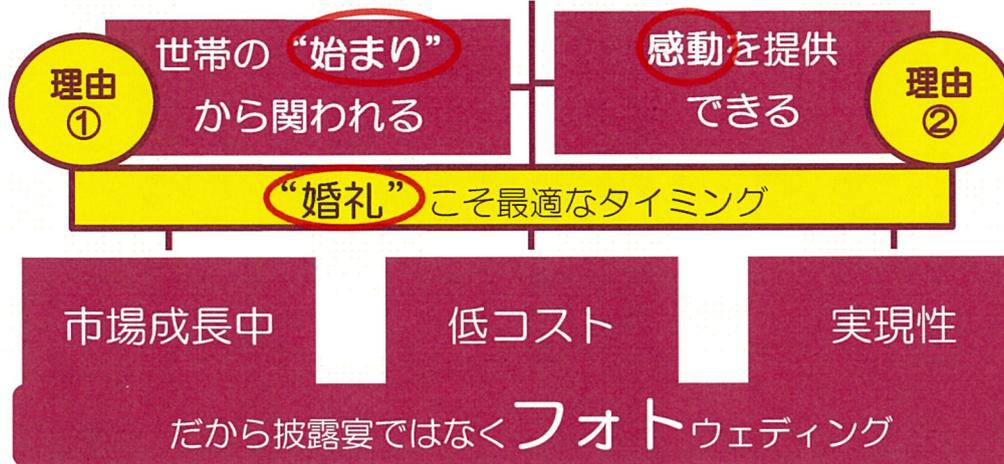
必要

生涯利用いただく仕組み

これらを解決する策は？

課題解決への戦略①

フォトウェディング事業への参入



課題解決への戦略①

フォトウェディング事業 概要

目的

- 婚礼写真を通して利用者へ感動を提供し、生活に彩りを与える
- 利用者との生涯に渡る繋がりを構築し、情報を収集・活用する

ターゲット

- 20～39歳の結婚披露宴をしない管内在住花嫁

概要

- 利用者の希望する場所でのロケハン撮影
例) 「地元」「緑」「自然」等JAらしさを提案し差別化狙う
- 旧旅行センター建物をハウススタジオとして改装 スタジオ撮影
- 印刷会社によりアルバム作成
- 貸衣装、美容は市内業者と提携
- 初めはプロカメラマン募集 職員も育成
- 既存業務と一線を画した専門ブランドとして打ち出す

宣伝方法

- WEBでの集客が主
- 結婚式場相談所及び結婚情報誌

課題解決への戦略②

顧客情報活用のシステム化

1世帯毎の永年
ファイル

10年間記念日
プレゼント

節目に応じた
支店への情報提供

生涯に渡って管理

アプローチ 定例化

組織内 連携強化

おわりに

- 世帯には「物語」が必ずある
- その**始まり**に関わることに意味がある
- **生涯に渡って**役に立つ存在でありたい

