

Interview

販売促進のノウハウを学び、経営について 多角的な視点を持てるようになった



オーナー 林 正治氏

副業・兼業人材活用の 背景、きっかけについて教えてください

金沢市香林坊に店を構える「SALINA(サリーナ)」では、石川県内唯一の真のナポリピッツァ協会認定店として、本場イタリア・ナポリの味、薪窯焼きピッツァを提供しています。コロナ禍、店の売上が大きく落ち込みました。

当時、飲食業界ではテイクアウト需要が伸びていたこともあり、「冷凍ピッツァ」に活路を見出し、冷凍機器を導入。これまでの経験を活かせば、商品化は可能でしたが、どのように販売してかという、販売促進が課題でした。私も従業員も、販売促進の知識、スキルがまったくなかったので…。そこで、銀行の窓口相談し、この副業・兼業人材を紹介してもらいました。

どのような人材をもとめていましたか

「冷凍ピッツァ」の販路の開拓のためには、ECサイトでの販売は必要不可欠だと考えていました。そこで、副業・兼業人材を利用して、ECサイトの作成や運営について、知識があり、実際にECサイトで商品販売の経験がある方を募集しました。

最終的に、3人の方と面談、埼玉県在住の30代男性の方に依頼することになりました。決め手は、誠実そうな人柄だったことと、以前の職場でECサイトの構築経験もあり、安心してまかせられると確信できたからです。

どのようにプロジェクトを 進めていきましたか

副業人材の方のプロジェクトは、月に1～2回、ZOOMで打ち合わせを行いながら進めていきました。最初は、ECサイトの構築に取り組み、実際にピッツァの写真を使いながら1カ月ほどで作成することができました。ECサイトは、効果が出るまでに時間がかかり、効果が見えたのは半年後です。

次に取り組んだのが、認知度向上のために提案された、クラウドファンディングでした。アドバイスの元、目標金額を達成し、「冷凍ピッツァ」の認知度向上に貢献、リピーターの獲得にもつながりました。その後、ふるさと納税にも参加。新たな販路を拡大することができました。

副業・兼業人材活用にあたり工夫したことや 心がけたことがあれば教えてください

基本的には、副業人材の方の知識や提案を尊重。まかせる部分が多かったですが、出された宿題をこなしたり、要望を伝えたりなどして、丸投げはせずに、私自身も積極的に関わるようにしていきました。

特にクラウドファンディングの文章作成などの重要な部分には、別途追加料金を支払い、より質の高いサポートを受けました。コロナ禍で店が落ち着いていたからこそ、副業人材の方との連携に時間を割くことができたと思います。

副業・兼業人材活用の背景

■ コロナ禍、店舗の売上が落ち込んだとき、売上減少の打開策として、「冷凍ピッツァ」を販売することに。販売促進のノウハウがなく、また販売するためにはECサイトの作成が必要であったが、知識やスキルが不足していた

副業・兼業人材の業務内容

| 依頼内容 | 「冷凍ピッツァ」の販売促進 |
|--------|---------------|
| ■ 契約形態 | 業務委託契約 |
| ■ 契約期間 | 1年 |
| ■ 報酬 | 3万円/月 |

人材活用の 成果

- 「冷凍ピッツァ」のブランディング、販売促進のために、ECサイトの作成、クラウドファンディングやふるさと納税を活用することで、認知向上、リピーターの獲得、全国の販路を開拓することができた
- コロナ禍で半減した売上が回復し、「冷凍ピッツァ」が新たな収益源として確立

実際に副業・兼業人材を活用されて、 変化や成果はありましたか

ECサイトの作成、クラウドファンディングの実施、ふるさと納税の参加を通して、コロナ禍で半減した売上が回復し、「冷凍ピッツァ」が新たな収益源として確立できました。お店の常連客にも購入いただき、多くの方に支えられたおかげです。集客が戻った今でも、「冷凍ピッツァ」は全体の売上の2割を占め、今後も需要がある限り継続していきます。

ECサイトに関する知識が全くなかった状態から、副業人材の方のサポートを通して、一定の知識やスキルを習得することができました。また、ECサイトのメンテナンスをスタッフにまかせることで、スタッフのスキルアップにもつながっていると思います。

以前は、来店するお客様をおもてなしする、受け身の姿勢でしたが、積極的に情報発信や販促活動を行う必要性を認識し、行動に移せるようになりました。

副業・兼業人材を活用した感想を お聞かせください

副業人材の方から様々な提案をいただきながら、「冷凍ピッツァ」の販売促進に取り組んだ結果、売上の柱として確立し、コロナ期を乗り越えることができました。クラウドファンディングなど、自分では思いつかない提案によって、経営に対する視野が広がり、多角的な視点を持てるようになりました。

何か経営的なことなどで悩むことがあれば、まずは専門家に相談することが大切です。この副業・兼業人材の活用も、試してみる価値はあります。1カ月更新の契約形態にすることで、万が一相性が合わない場合でも、すぐに契約を解除することができるので、お試し感覚で気軽に始められます。

事例紹介



コロナ禍、お店に訪れる客が激減。テイクアウト需要の伸びに合わせた冷凍の「ナポリピッツァ」。薪窯や食材、無添加にこだわり、一枚一枚職人が窯で焼き、急速冷凍している。インターネットで簡単に購入でき、自宅で気軽に食べることできる。

事業紹介・会社紹介

金沢市の香林坊で、石川県内唯一の「真のナポリピッツァ協会」認定のピッツァ専門店「SALINA」を展開。店名の由来は、母の実家が継承してきた揚げ浜式製塩の「塩田」から来ている。実店舗の他、移動販売車で各イベントに出店している。



会社概要

株式会社SALINA（サリーナ）

所在地／石川県金沢市香林坊2-12-39

代表者／林 正治

電話番号／076-255-3546

従業員数／2名