

占いセミナーをオンラインで開催。売上が増加

会社名 合同会社 アストロ

会社概要 女性をメインターゲットに明るい占いの店をコンセプトに運営している。

1. 相談のきっかけ

占いバーとスナックを5年前から2店舗経営していたが、コロナの影響で売上が減少。

資金繰りも厳しくなりコロナ禍での店のあらたな経営戦略について相談があった。

2. 課題整理・分析

コロナ禍で店舗への集客がむずかしくなり、新たな占いのスタイルが必要になる。コロナ禍で人は不安やストレスに悩む人が増え、占いの需要は高まるのではないかと。

↓
新しい占いのかたち

3. 解決策の提案

占いのイメージを大きく変えるあらたな占いの形と場の提案。心の悩みを共有するたまり場をネットの中で構築する。

4. 成果

- 占いのセミナーを動画で開始、一コマに10人が参加、固定的収入につながる。(1コース6万円)
- 占いの弟子が育ち、セミナーをまかせられるようになる。
- 若い占い師の誕生で、参加者の幅が広がるようになり、相互交流を通じて、会員どうしが交流する場もできた。
- 店内での対面に頼らない占いとコミュニティが確立されたことが大きい。



5. 相談者の声（岩切たける 様）

コロナ禍で客が激減、経営が厳しい中。あらたな生き残りかたを提案してもらい感謝している。経営手法よりも経営者としてどう生きるか？という大事なことを気づかされた気がします。紹介してもらった補助金にも感謝しています。