

会議所フル活用！ 支援を糧にした販路拡大の軌跡

草津の頑張る企業 Vol 45



HALotus (ハルトス)

T E L : 090-8481-6983

H P
<https://www.halotus.jp/>



インスタグラム
https://www.instagram.com/halotus_official/



オンラインショップ
<https://halotus.theshop.jp/>



代表 鶴房 桂花さん

2020年12月、オリジナルアクセサリーブランドとして誕生した HALotus。その扱う商品は本物の蓮の花を素材としている唯一無二のものであり、現在では阪急百貨店や近鉄百貨店にも取り上げられるほど。

代表の鶴房さんがブランドに込めたものは、蓮の花の魅力を伝えるということはもちろん、草津の地から失われてしまった蓮の花を、新しい形でもう一度取り戻したいという想いです。その想いを見事に商品という形にし、販路拡大に成功された軌跡は一体どのようなものだったのでしょうか。

天然の蓮の花から産まれたアクセサリーたち



軌跡 1…想いだけでは伝わらない。 具体化に役立った‘持続化補助金’

ネイリストとして培ってきた技術とセンスを蓮の花と融合させるといふ他にない着眼点を活かし、前述の想いを形にしたアクセサリー。ですが、いかにそれが素晴らしい想いと商品であっても、顧客にまで届かなければ商売としては成り立ちません。

そこで、持続化補助金を活用しての総合的なブランド作りに着手。顧客が求めるレベルへとさらに商品をブラッシュアップするための研究費から、顧客に情報を発信するためのホームページの作成まで、HALotus ブランドの具体的な立ち上げに必要な行動を起こされました。「やはりこの時代、いい商品を作るのは当たり前で、その魅力を何とかしてお客様に伝えなければ話になりません。ホームページはもちろん SNS からの発信も積極的に行う必要がありますが、補助金はそれを大いに助けてくれました」と鶴房さん。補助金を上手に使った好例です。



補助金を活用して作成されたホームページ

軌跡 2…想いだけでは経営できない。 必要な知識を得られた‘商品企画塾’

さて、具体的にお客様への発信の準備ができましたが、それだけでは顧客が「行動」してくださるかはわかりません。正しい販売戦略・戦術を身に付け、働きかけていくことも重要です。

そこで、商品のブラッシュアップ、ブランディング、マーケティング、販売戦略までトータルで学ぶことができる、全6回の連続した支援プログラムである商品企画塾を受講されました。「知識の習得はもちろん、事業成長のための課題の洗い出し等にも役立ち、また同時に受講された方々との交流と意見交換もできたことで、自分では気づけなかった経営ヒントが得られたこともとても良かったです。」

軌跡 3…身に着けた知識を実践！ ‘いいもの発掘市・京都ギフトショーへ出展’

そして、学んだ知識を実際に顧客の前にて活かす場として、展示即売会 ‘ふるさと企業いいもの発掘市’ と、商談会 ‘京都ギフトショー’ に参加されました。

出展することで、商品を実際に見ていただくことができるのはもちろん、この商品を作っているのはどんな人かな？と顧客とお話をしながらの商談が可能です。鶴房さんは今までの支援を活かし、商品の見せ方で視覚的に顧客を引き付け、さらにお話から顧客を引き付けるといふどちらにも成果を出され、見事に前述の百貨店への販路拡大に成功されました。



販路拡大へ！出展風景

このような軌跡を経て、鶴房さんは「支援によって得られた知識と経験、そして仲間たちとともに、想いを形にし続けます。アクセサリー作成だけにこだわることなく、今後も積極的に様々な販路拡大にチャレンジしていきたいです」と語っていただきました。今後ますますのご活躍が期待されます。

今回ご紹介した持続化補助金、商品企画塾やいいもの発掘市等への出展は、何れも販路拡大の手法として、草津商工会議所が支援いたします。企業の伴走者である商工会議所を是非ご利用ください！