

訪日外国人旅行者に対応して売上アップ

マドック インバウンド対応サービス

多言語の販売促進ツールでスムーズな接客を実現！

なぜ、インバウンド対応なのか

日本の人口は、2010年をピークに、2035年には1億1千万人まで減少すると想定され、つまり、今後は年間平均70万人減少していくと想定されます。また、現在の高齢化率は25%程度ですが、2035年には35%と著しく高齢化が進行する見込みです。(※ 総務省「国勢調査」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」、厚生労働省「人口動態統計」の各数値より。) シルバーマーケット以外は、「集客数減」「顧客単価減」、つまり「売上減」が想定されます。そこで注目されるのが、インバウンド対応サービスです。



訪日外国人旅行者のチャンスを活かしましょう！



- 訪日外国人旅行者がお店に入ってくれない。
- 商品やサービスの内容が伝えられず、チャンスを逃している。
- 外国語が話せるスタッフがいない。

① 多言語の販売促進ツールがあれば外国人に売れる

外国語が話せないスタッフも、翻訳されたパンフレット、メニュー、ポップ、指差し会話ツールなど、インバウンド対応した販売促進ツールを活用し、訪日外国人旅行者への販売促進ができます。



② 店先からのポップや看板、デジタルサイネージを使って集客を強化

外を歩く訪日外国人旅行者の集客ができます。さらにSNSなどを活用して、情報を配信すればリピーターと新規顧客がアップします。



③ スマホやタブレットに対応したホームページやLPを活用して情報配信

CMS(ブログシステムのようなもの)を活用すれば、紙に比べて手間も時間も掛かりません。新メニューや価格表が更新されても、スマホやタブレットでリアルタイムに閲覧が出来るので、集客チャンスを逃しません。(ネイティブ外国人による多言語翻訳サービス)



● マドック インバウンド対応サービスの内容

いまある日本語の販売促進ツール(パンフレット、メニュー、ポップ、ホームページ、ランディングページなど)をネイティブ外国人の方がわかりやすく英語、中国語、韓国語の多言語対応をおこなっています。

マドック インバウンド対応サービスのお問い合わせはこちらまで