

販売店を徹底取材! ダイヤ練習器具売上1.5倍 の戦略とは?

Photo by Hitoshi Iwakiri



ゴルフ5 世田谷店
クラブフィッター 兼店長代務
吉岡淳太氏

ダイヤは昨秋より、販売店の売場に同社の練習器具を体験できる「ダイヤゴルフコーナー」の設置を始めた。練習器具はクラブなどと違いゴルフが事前に製品を試せる場所が少なく、また販売店も商品知識の不足から販売に繋がらないという課題があった。今回の取り組みはその課題を一挙に解決し、ゴルフと販売店の両方にメリットをもたらすものだ。そこで175店舗で同コーナーを設置するゴルフ5の世田谷店で店長代務兼クラブフィッターを務める吉岡淳太氏にその効果聞いた。

つている方を見かけます。振ると音が鳴る練習器具が多いので、しょっちゅう売場から「カチカチ」と聞こえてきます(笑)。ダイヤの練習器具は室内で振れるように短いタイプのもので、限られたスペースでも振れるのが良いです。それと当店では試打席にも練習器具を何種類か置いておいて、ウォーミングアップ用に使ってもらっています。特に「ダイヤ

エアースイング」は実際にドライバーの先端に付けて振れるので丁度良い。自然な流れで体験してもらえるので、クラブと一緒にお勧めしやすいんですよ」

「ダイヤスイングフットアーシヨト」は売れていますね。先端が重くて柔らかいので、飛ばしに必要なクラブのしならせ方を

覚えられます。最も加速している時に「カチ」と音が鳴るので、自分のリリースポイントが分かります」

「ダイヤスイングフットアーシヨト」はゴルフ5の練習器具の中で12月の販売数量が1位だったと聞きました。

「体験コーナーの効果だと思えます。ほかにも「ダイヤスイングV」はヘッドスビ

「昨年10月中旬に、実際に練習器具を体験できる「ダイヤゴルフコーナー」を設置したのですが、それ以降、各種スイング練習器具の販売数が伸びています。以前は多くても月に4〜5本しか売れませんでした。ところが、11月・12月の販売数が以前に比べて120%、1月は正月商戦もあり150%で、スイング練習器具だけで計28本売れました」

「はい。やはりお客様もパッケージだけでなくという商品なのに分かりませんが、体験コーナーが設置されたことで納得して買うことができるんだと思います。モニターを設置し動画も流してきているので、それを観た後に実際に体験できるのも良いんでしょうね。今平周吾プロが使っているのもお客様に置いてあると思います」

「本当に多いですね。コーナーの前に若干のスペースがあるので、1時間に1回は振

「実際に試している人は多いですか?」

「はい。やはりお客様もパッケージだけでなくという商品なのに分かりませんが、体験コーナーが設置されたことで納得して買うことができるんだと思います。モニターを設置し動画も流してきているので、それを観た後に実際に体験できるのも良いんでしょうね。今平周吾プロが使っているのもお客様に置いてあると思います」

「最後にダイヤゴルフの対応力について聞かせて下さい。」

「本当に目的に応じて様々なタイプの練習器具を出していますし、ティーのバリエーションもある。特に「エアロスパークティ」はボールが乗せやすく、壊れにくいので、初心者にもお勧めしています。」

「これまでお客様に練習器具を体験してもらうには在庫を出さないといけないのでなかなかハードルが高くて難しかった。今回のようにメーカーが体験コーナーを設置してくれるのは本当に助かります。ゴルフ5ではお客様のアフターフォローも大切に



「はお客様のアフターフォローも大切にしているんです、その意味でも練習器具の位置づけは重要です。今回の取り組みは現場として販売面でも効果を感じているので今後も売場や試打席で積極的にダイヤの練習器具を体験してもらい販売に繋がっていきなすね」