外国人観光客の集客に対策を提案した経験

バイト先では観光客の来店客数が減少している課題に直面した。問題の原因を探すため、私と社員一緒にお客様の意見をヒアリングし、またネットで百貨店インバウンド政策の論文などをリサーチした。調査結果より私は競合他社と比べ外国人には知名度が低いこと、また外国人観光客に対するサービスは他社よりまだ不完備ということが原因だと感じた。集客の提案に対し、社員達がいろいろなアイデアを出したが、なかなか結論に辿り着かなかった。そこで、来店客数を増やすべく、私は新規顧客の開拓と一人あたりの来店回数の増やすという二つの方向に分解し、以下三つの施策を提案した。一人あたりの来店回数を増やすには、期間限定ガラガラ抽選会の開催を提案した。新規顧客の開拓には、影響力のあるソーシャルメディアに広告配信することを提案した。サービス改善に関しては中国語講座の開設を提案した。結果、外国人の来店客数は去年同月より一日平均100客増えた

IT技術を活用して、より利便性の高い社会を創造する夢を実現したいと思い志望した。私はベテラン社員でしかできなかった手計算作業を、新人含め誰でも10秒で解決できる計算ツールを作り、そして社員さんに感謝されたことをきっかけにしてITをキャリアの軸として形成したいと思う。先進的なデジタル技術を利用し、より便利かつ安全な金融サービスを提供する貴社のシステム部門でならきっと私の夢を実現できると考え志望した。