

ハーフインソールで売上を向上

- ・販売しやすい価格のため、シューズとのセット販売で単価アップできる。
- ・リピート率が高まることで、集客が増え、他の商品の販売チャンスが増える。
- ・ハーフタイプは、接客時間が短く、効率の良い販売ができる。
- ・ハーフタイプはすべてのシューズ、すべてのスポーツ、すべてのお客様に販売できるため、急速に売上を伸ばすことができる。
- ・コロナウイルス対策、水虫感染対策ができるため、安全が保てる。

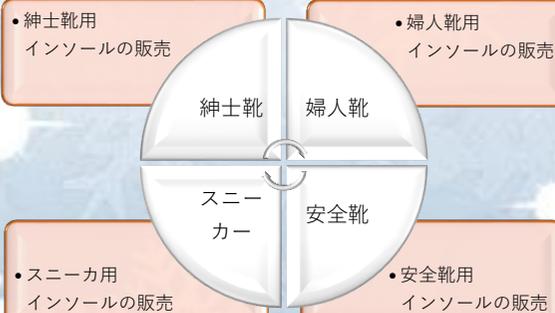
接客時間短縮

30分～60分 →→→ 2分～5分



ロングタイプの試着率 約20%

シューズ店



ハーフタイプの試着率 約80～90%

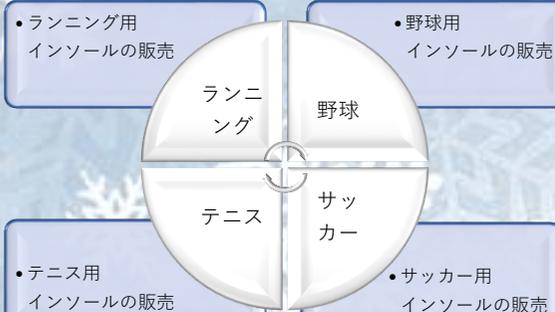
「デイリーハーフ」だけで対応できる



日常生活

ロングタイプの
約3倍～5倍の
販売が可能

スポーツ店



「アクティブハーフ」だけで対応できる



スポーツ

【高いリピート率】
デイリーハーフと
アクティブハーフは
1年ごとの買い替え
をパッケージに記載
しています。

「足の健康文化」を普及することで、お客様から信頼され、売上にもつながっていきます。
インソールの普及は2,000円台がポイントになります。