

店のコンセプトは「高級ホテル」 品揃え、接客の質も高める



本社1階に立地するバンフー飯田橋店。基幹店として24時間、土日祝も営業している。店の入口には、タレントでイメージキャラクターの渡部建氏のPOPがお客を迎える。



印刷 ウエアプリント 各種グッズ

Vanfu 飯田橋店 (株)帆風

東京都新宿区下宮比町2-29-1F

<https://www.vanfu.co.jp/vf/>

TEL 03-5229-8229

FAX 03-5229-8233

休日 なし(年末年始を除く)

営業時間 24時間(年末年始を除く)

店舗面積 約125㎡

紙の印刷にこだわらない 総合オーダーグッズ店

運営元の(株)帆風は、商業印刷物をメインに企画からデザインまでおこなう印刷会社。ネット通販の他、全国8ヶ所で店舗サービスを展開し、このバンフー飯田橋店はシヨップ部門の基幹店として1991年にオープンした。

現在の店構えになったのは2014年から。旧態依然の印刷店のイメージを変えようと、ホテルのような店構えに一新した。

また、紙を用いた印刷だけでなく、

ドアを開けると、高級感のある白い内装が目の前に広がった。右手には曲線デザインの受付カウンターがあり、制服に身をまとったスタッフがお客を迎える。店の奥はフリースペースで、大きなソファでくつろぐお客の姿が。店内にゆったりとした空間が漂い、つい時間経つのを忘れてしまいそう。

ホテルのロビーのような佇まいのVanfu(バンフー)飯田橋店。これが「印刷シヨップ」と言われても、にわかには信じられないだろう。壁面什器にレイアウトされたウエアやノベルティなどの印刷サンプルも、お洒落なインテリアグッズに見える。



写真左) 名刺印刷サービスの「セレクトイエ」。紙やサイズ、レイアウト、書体を選ぶだけで、簡単に自分好みの活版名刺を製作できる。写真中) 自由にイラストが入られる「オリジナルトランプ」。ジョーカーを家族や友人の顔写真に替えることも可能だ。写真右) ウェアプリントのサンプルも豊富。シルク印刷、転写、インクジェットなどの製法に対応している。



サッカーボールも？ 多様なオーダーグッズ

壁面什器にはオーダーグッズのサンプルがズラリ。名入れにかかわる様々なオーダーグッズを扱うだけに、バラエティに富んでいる。Tシャツやうちわなどの季節商材は、シーズンに合わせてサンプルを入れ替えている。写真右のボールは「MyBO+ (マイボプラス)」サービスによる名入れサンプル。サッカーやバスケットボールなどのボールに1個からフルカラープリントでき、ロゴや写真を曲面に入れることも可能。誕生日などプレゼント用途のオーダーグッズとして人気があるという。

自由に読書もできる フリースペース

店内奥にはラウンド型の大きなソファを設置。自由に休憩できるフリースペースで、OGBSでは全国的にも珍しいだろう。お客はデザインの打ち合わせをしたり、読書をしたり、思い思いにフリースペースを活用。天井に吊るされたペンダントライトの光が落ち着いた空間を作り出し、いつまでも長居したくなる。ここが印刷ショップだということを忘れてしまえうさだ。



印刷知識に長けた フロントアドバイザー

各種オーダーグッズの注文や打ち合わせは受付カウンターで。DTP関連の知識に長けた「フロントアドバイザー」が在籍し、お客様のリクエストを基に様々な提案をおこなう。なおフロントアドバイザーは全店に在籍しており、どの店舗でも同じサービスを提供している。店内にはプリンターなどの製造設備を置かず、都内の「竹橋プリンティングセンター」で一括生産している。



写真左上) フリースペースには、レイアウト素材集やフォントの見本帳など、DTP関連の書籍が置かれている。本を読めば、デザインのヒントが見つかるかも? 写真右上) 親子連れには助かるキッズスペース。打ち合わせが長引いても子供を安心して遊ばせることができる。写真左下) 自然の温かみを感じられる木の柵にロゴマークなどをレーザー彫刻。父の日や誕生日のプレゼントに、また居酒屋のオープン祝いの記念品としても提案できそう。写真右下) 各店のフロントアドバイザーが毎月製作、配布するユニークなノベルティ、「マンスリーギフト」。ノベルティのサイズや印刷方法、材質などの情報を明記しているので、お客はものづくりのヒントになる。



く、総合的なオーダーグッズショップとして商品の見せ方にもこだわっている。店の主軸は名刺、ハガキ、カタログなどの商業印刷物だが、他にもウェアやマグカップ、キーホルダー、タンブラー、ワイングラス、エプロンなど多種多様なサンプルを店内に飾る。このようにラインナップを厚くしてお客の満足度を高める動きは、「サービス業であれ」という同社のコンセプトに基づいている。

きめ細かい接客も、「サービス業」のコンセプトに外せない取り組みのひとつだ。店内には「フロントアドバイザー」と呼ばれるスタッフがいる。デザインから最適な印刷方法までトータルでアドバイス。接客に満足して繰り返し店を訪ねるリピーターも多い。

こうしたリニューアルに伴い、客層が拡大した。以前は法人客がメインターゲットだったが、現在は一般消費者まで裾野が広がり、贈り物用途のオーダーグッズなど個人向けの注文が増えている。

ホテルのロビーのような店構えに、幅広いアイテムや親身な対応と提案力で、サービスの質を高める「カッコいい店」。今後のOGBSの新しいショップスタイルになるかもしれない。