

AIDMAモデルによるプロモーション支援

注目する ➤ 興味を持つ ➤ 欲しくなる ➤ 記憶する ➤ 買う

企業紹介

食事処 よしの

- 代 表 者: 芳野 清
- 所 在 地: 北佐久郡立科町芦田2812-1
- 従業員数: 2名
- 事業内容: 飲食店経営
- 連 絡 先: 0267-56-0036

平成18年創業。立科町から長和へ向かう途中、中山道笠取峠の手前にある店「和食処 よしの」を夫婦で経営している。



上席専門経営支援員
濱田 良浩



支援概要

■企業の現状・課題及び支援の経緯

相談者は、立科町商工会の会員であり、商工会へ記帳代行を委託している個人事業主である。創業時より、予約による宴会とランチタイムの売上を中心として経営を続けてきたが、近年は新規競合店の出店、内食・昼食志向の高まりから事業主が十分と考えるほどの来客数を確保できなくなった。事業主は、創業以来、美味しい料理があればお客様に来てもらえることを考え、特段の宣伝活動はしてきていなかった。現在でも店舗に面する国道142号(中山道)は、岡谷・諏訪へも通じており平日、休日ともに、車の通行量は少なからずある。そこで、地元のお客様を増やすための工夫と、通りすがりの立ち寄り客を呼び込みリピートして頂くにはどのようにしていくべきかという相談があった。

■実施した支援内容

現状把握の為、平日のランチタイムに同店を訪問し、店舗診断を実施した。

現地で確認すると、店舗は国道142号の笠取峠に差し掛かる坂道の手前にあり、通行する車は上下線ともスピードが出ていて、早い時点で店舗の存在を認識できないで通り越してしまう。

店舗外観は重厚感のある造りで、高級店をイメージさせ、入り辛さを感じた。看板は、店名を大きく表示したもので、購買行動の流れを起こさせていない。「どんな雰囲気なのか」「何が食べられるのか」「値段はいくらなのか」といった情報がエントランスから伝わらない状況だった。

そこで、事業主に対して、AIDMAモデルによる支援を実施した。まず、店舗前に遠くからでも「何屋か」「ランチ営業」等を認識できるようにのぼり・袖看板・垂れ幕等を設置するよう提案し、店舗玄関前にはメニュースタンドの設置を提案した。

店舗内部には、ショップカード・宴会用のチラシを用意し、リピートへの流れづくりを行うよう勧めた。



支援前



現在

支援の結果及び今後の展開等

提案を受け、店舗前の道路から目立つ位置にのぼり旗が多数設置された。

その結果、立ち寄り客の利用が増え始め、特に週末のランチタイムの来客数は15%増と大きく伸びている。また、宴会用のチラシも設置され、予約の増加に繋がる兆候も見え始めている。

今後は、1人でも多くのお客様にリピーターになって頂けるよう、Q・S・C(クオリティ・サービス・クレンリネス)を中心とした顧客満足づくりに取り組んでいく。

支援を受けて

昔は当たり前の様にお客様に来て頂けていたが、時代が大きく変わって状況も大きく変化してしまいました。第三者の目で見えた指摘をもらって初めて気づいたことが多く、とても参考になりました。今回設置した「のぼり」は一緒に話を聞いた娘がプレゼントしてくれました。これからも、家族と協力して一つ一つ順番に課題に取り組んでいきたいと思っています。

