

集客増の要点学ぶ

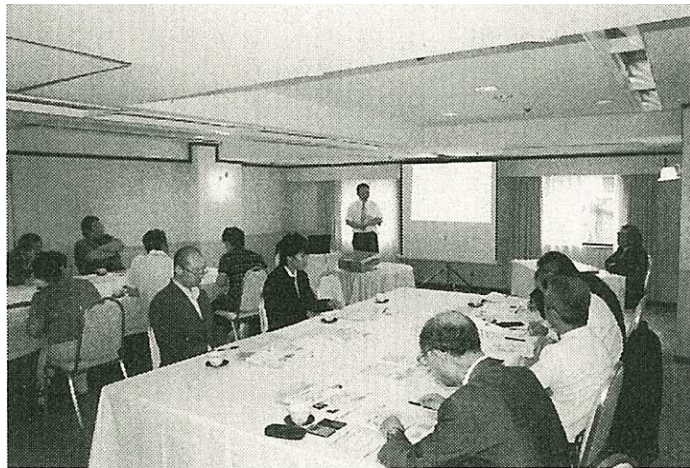
大沢会計 増販増客塾

成功の事例を参考に

者、県内の小規模企業
の第4回増販増客塾
&主催が23日、盛岡市中央通の盛岡
グランドホテルア
グランドホテルア
内の福祉、飲食、食
品加工などの業界の
経営者や店主ら20
人が受講し、成功の
人により集客増の要
を学ぶ。講師は同会
所の松田氏。講師は
之氏。講師は同会
格を持つ松田氏は、
「規模でも小さい店
舗規模でも必要」と
し、現状分析、ター
ゲットの絞り込み、
コンセット作りを勧
めた。具体的事例とし
て、橋本駅前川相模
市橋本駅前川相模
居酒屋を経営する夫
食店を取り上げた。約
駅前での開業して約

30年。固定客を増や
安さで固定客を増や
してきた。進み、大
駅前の00年以降は
2000年以降は急増
手エーションが急増
競争が激化。売り上げ
数が減少。売り上げ
は低迷状態。売り上げ
マ、店舗再生のため
に60歳代男性会社
員に照準を絞り込
み、さらに近隣に勤
の男性と近隣に勤
の男性と近隣に勤
は、仕事を終り、
一人で行くおし、
ゆつとくおし、
理が食べられる居
屋に食べられる居
同店では顧客にア
ンケットを実施。料
理の味が気に入ら
句が味に不満。た
既存メニューを組
合わせ、新しいニ
や小盛サイズなど
作られた。年間定
食も開業した。宴
合も開業した。宴
に合わせた。宴

スも行った。
来集客対象として
トや特別メニュー
ドや掲載したポ
テイティング用ポ
まいたり、チラシ
テイティング用ポ
まいたり、チラシ
テイティング用ポ



県内の小規模企業者・店主らを対象とした第4回増販増客塾

どした。
松田氏は「今ま
した。最初は戸惑
あつた。最初は戸
あつた。最初は戸
あつた。最初は戸
あつた。最初は戸

う一度来店し、販
の基。この店は販
ちやんぷ。この店
来客数は40%上
アツク。この店
は30%増。この
た。この店
松田氏は「今ま
の成。この店
作。この店
ご。この店
う。この店
べ。この店
す。この店
い。この店
ト。この店
回。この店
沢。この店
な。この店
企。この店
展。この店
い。この店