

2013年11月は七五三の記念日誘客で100万円以上の売上純増を実現!

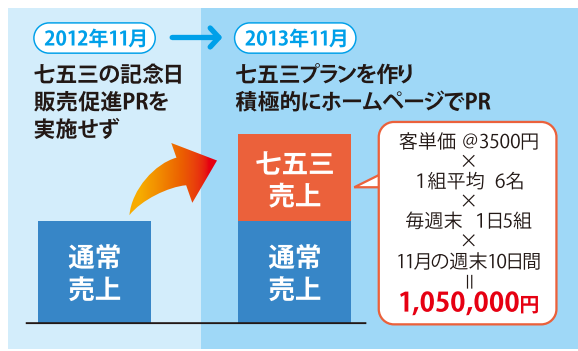
BEFORE

- 以前のお店からのお客様がいたので、広告はしないで集客ができていたが、尻狭みになる可能性があるため、新しい顧客の獲得が課題だった。
- 客層が50歳以上で若い客層を開拓しなかった。
- 既存客へのアプローチはDMのみ

だんべー.com利用

AFTER

- 1年目は掲載しているだけだったのであまり反響は感じなかったが、2年目から積極的にお店の情報を発信し始めたらはっきりとで反響が出はじめた。
- 課題だった新規顧客の獲得、若い客層の獲得が可能になった。



- 創作洋食 覚瑛
<http://www.dan-b.com/kakuei/>
- 群馬県高崎市三ツ寺町265-1
- TEL: 027-384-2647
- 【昼】11:30~15:00(L.O.14:00) 【夜】18:00~22:30(L.O.)
- 定休日 月曜日



日常の喧騒から逃れられる大人の隠れ家
当店は自他共に認める、実にわかりにくい場所にひっそりと佇むレストランです。三ツ寺公園に隣接した自然豊かで閑静なロケーションで、覚瑛の創作洋食をゆっくりとお楽しみ頂けます。お座敷をご用意していますので、三ツ寺公園ついでにお子様連れでも気軽にご利用頂けますので接待や結納・顔合せでのご利用も可能です。



Q. だんべーを始める前の状況と課題は何だったでしょうか?

前橋の店から高崎に店を構えたので、既存客はいるがほとんどのお客様が前橋エリアだったので来店頻度が落ちてくるので、高崎エリアでの新規客獲得が課題。また50歳以上の顧客が中心なので若い客層の獲得も課題でした。

Q. だんべーを利用した理由は?

コスト的に高い紙媒体は考えていなかったため、ネット媒体でこのサイトを利用しようと考えていました。いくつか選択肢があったのですが、だんべー.comを選びました。料金面・サイトの質共に良いと思いましたが、自分ではどのサイトが本当に良いかはやってみないと分からないので、最終的にはその会社・担当者の信用度で選ぶと思い、業界の仲間内からの評判を聞いたら圧倒的にだんべー.comの評判が良かったので。

Q. 利用してみたの反響は?

前の店からのお客様がいるので、1年間は掲載しているだけで特に情報発信もしなかったためそれほど反響はなかった。1年目の反響に関しては、承知の上でやっていたし、既存客の売上もあつたので問題はなかった。1年経つと既存客の来店頻度が落ちてきたので、新しい客層を獲得するのが喫緊の課題になり、だんべーホームページの情報発信を活発にしていって、ホームページを見ながらの問い合わせが増えてきて、客層が変わってきました。顧客情報が3000人以上あるのですが、1年目は371(前橋エリア)からの来店が圧倒的だったのですが、2年目から370(高崎エリア)のお客様の来店が増えてきたし、年齢層が30~40代の客層が増えました。具体的な例を挙げると、七五三などの記念日にお子様連れの家族が祖父・祖母も連れて利用するパターンが増えました。これは、ホームページにしか七五三などの特別記念日プランを情報発信していないのに来客数が増えていたので確実にホームページの効果でした。数字的には2013年11月の七五三は大爆発でした!七五三プランのサービスを情報発信したら、土・日曜の昼は満席で客単価3000円~3500円で、1組6名平均で1日5組の実績になりました。これは2012年には全くなかった需要だったので、単純に1年前の11月と比較して約100万円位の売上押し上げ効果がありました。これはものすごいことだと思います。しかもたった1万円の広告費で。七五三に続いて、クリスマス・バレンタインと記念日誘客を発信し、それぞれ昨年にはない集客効果を実現できました。このような実例から、季節ごとにイベントを仕掛けてそれを発信していくことはとても有効なことが分かりました。

Q. 情報発信の重要性は分かりましたが、そのホームページの管理が手間だと大変だと思いますが、システムの使い勝手はいかがですか?

とにかく簡単です。オフィスソフトのワードを扱える方ならだれでも利用できるレベルです。使い勝手が良いので、更新が苦にならないので、イベントを用意して早めに告知ができています。また、ホームページの情報量を無限に増やせるので、当店で料理の蘊蓄など細かい情報をどんどん掲載しています。