

20名以上の大型宴会が月平均3～5組の獲得！！ クーポン販促を解禁してランチの新規客も増加！！

BEFORE

- 36名様まで対応可能なお座敷席が活用できていなかった
- オープン3年で売り上げも伸び悩んでいた
- ランチの新規客の誘客に悩んでいた

だんべー.com掲載スタート

AFTER

- 宴会PR広告の活用で20名以上の大型宴会を月平均3～5組コンスタントに獲得
- その他、少人数の宴会予約を含めると毎月10件以上はコンスタントに獲得
- クーポン販促の解禁でランチ・宴会とも新規のお客が目に見えて増加



旬鮮魚菜 くじら
[居酒屋]
http://www.dan-b.com/kujira/
群馬県高崎市東貝沢町4-4-13
TEL:027-370-5800
【昼】11:30～14:30
【夜】17:00～23:00
定休日:水曜日

毎日市場まで出向き自分の目で見て選ぶ、旬の新鮮魚介をふんだんに使った料理の数々をお楽しみいただけるのがくじらの魅力です。特に鮮度・ボリュームにこだわったお刺身の盛り合わせは一押し！各種で宴会やお祝いの席などに大好評です。お酒と共に愉しめる逸品メニューの他に本格的な御膳料理もご用意しております。

個室が充実した落ち着いた雰囲気の内店内で、ごゆっくりとご飲食をお楽しみ下さい

Q. 大人数の宴会の獲得が増えたとのことですが、その要因は？

宴会用の座敷は最大で36名様まで対応できるのですが、PR不足からそこまで大きな宴会は中々獲得出来ませんでした。売り上げアップには宴会の獲得が不可欠と考えていたので年末向けに宴会のPR広告を入れて獲得に力を入れる方向で動きました。

結果は今まで中々獲得が難しかった30名前後の宴会がコンスタントに獲得出来るようになりました。月平均で20名を超える大型の宴会が3～5本くらい入ってくるようになったので売り上げもバカになりません。PR広告の成果が確実に出てきているのを感じます。

また宴会が増えると必然的に原価率・ロス率・人件費率も低く抑えられるので店の経営改善にも繋がるのでもっと力を入れていきたいです。

Q. クーポン販促も解禁してそちらの効果は？

今までクーポン販促は抵抗があり、あまり積極的には取り組んでできませんでした。食材等には絶対の自信を持っていたのでクーポン券＝安売りみたいなイメージがあり正直抵抗がありました。

しかし、単なる安売りではなく数あるお店の中から当店を選んで頂く感謝の意味と顧客サービスの意味でクーポンを見直すともまだ、出来ることはあると思いました。

例えばクーポン使用で宴会の飲み放題の時間を平日は思い切って時間無制限にしました。自分自身が時間になったらお客様を追い出すような形になり『心苦しいな』と考えていたので、どうせならゆっくりして頂き、満足するまでしてもらおうと。結果は顧客満足度につながりリピートも非常に多く、販促効果は抜群に高いことがわかりました。

また、ランチもちょっとしたサービスを試みに付けてみましたが、新規のお客様の誘客には効果がありクーポンを付けてから新規のお客様が目に見えて増加しました。

Q. だんべー.comに掲載して反響を感じる部分や操作方法等、なにかあれば？

一番反響を感じるののは売り上げに貢献する宴会の獲得です。宴会の系のコンテンツが充実しているのでそこが掲載して一番メリットを感じる部分です。

また、クーポンの変更やページの更新も楽なので慣れば使い勝手も非常に良いと思います。クーポンは変更してすぐに反響が分かるので、今後もまめに更新していきたいです。

