

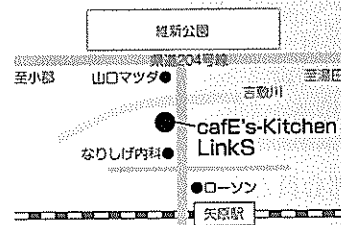
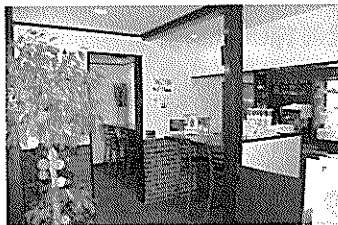
平成21年度個店別経営支援事業 「個店の知恵だし・売り上げUP応援大作戦！」

診断事例⑤

cafE's-Kitchen LinkS

山口市矢原1200-1

<TEL/FAX>083-902-8805



平成21年度、山口商工会議所では、小規模事業者を対象に個別経営支援事業を実施しました。

月報7月号から、支援した事業所の中で、掲載の承諾をいただいた事業所をシリーズで紹介しています。

【企業概要】

平成20年11月に洋食・スイーツのお店としてオープン。素材にこだわり、安心・安全、おいしい食事を女性ならではの感性で提供する。

【事業者の悩み】

- ①立地条件（1店舗分道路から奥まっている。看板も認識が不十分）の悪さから、認知度を高め、目的来店の仕掛けが必要と感じている。
- ②メニュー表を現在の分かり難い（写真が小さく細々しすぎ）ものから、分かりやすいものに改善し、主婦層を中心に学生を引き込む仕掛けが必要と感じている。

【改善指導について】

- ①目的来店の基礎となる「特化メニュー」の検討を行い、「チキン南蛮」を核としてメニュー創作と、アイドルタイム及び客単価のUPを図るための「スイーツメニュー」を助言した。今回、保健所との確認で持ち帰り菓子の販売はできないことが確認された。
- ②販促媒体の選定に留意し、効率と媒体効果の期待値から「プラス」を検討することにした。
- ③ショップカードについて、デザインや効果機能を指導。
- ④宣伝策に関しては、情報ミックスの取り組みについて具体策を指導。
- ⑤自作運営中のブログの更新。
- ⑥年間、月間営業計画表の作成について、より「使える数字の収集」について指導。
- ⑦玄関から車道までの「顧客誘導導線」について、看板やのぼりの配置、立て看板の位置について現地指導した。

【今後の経営課題】

アレルギー対応の卵や小麦などを一切使わない「オムレツ」やハンバーグなど、調理技術は高いレベルにある。試食も突然の訪問で行ったが、メイン料理の「チキン南蛮」も大変美味で、デザートも素晴らしかった。残る最大の課題は、顧客誘導導線の改善である。

【受講を終えて(受講者の感想)】

今回、佐藤先生に、昨年9月から経営・販促についての指導を受けさせて頂きました。専門的知識のある方に相談する事が今までなかったので、とてもいい機会でした。先生からご指摘頂く事により、自分でも改めて冷静に数字等見る事が出来ました。自店でのお客様の層から見ると災害だけではなく、他の要因もあった事の発見が出来ました。

次からはどういう対策をしていかなければいけないか、という事を早目に対処して行くことの大切さも学びました。また、自店は通りより少し奥まった所にあり、店舗の所在と誘導導線についての指導を頂き、先日のぼり旗2本を早速取り付けました。

当初の計画にあった、テイクアウトのアレンジメニューも開始しました。その他、メニューの改善、メニュー表の構成等の見直しを実施しました。

こうした結果、当店の内容・値段・サービス等を解り易くするため各所の表示を改善できた様に感じます。お客様の反応も良いです。

これから一つずつ色々な事を改善して行きたいと思います。ありがとうございました。

【コーディネーターから】

スイーツのお持ち帰りに関する認可が下りなかったのは残念でしたが、あのバラエティーメニューと安心安全な美味しい手料理は、自信を持ってください。宣伝の仕方や誘導導線の張り方などを今回考えたアイデアに沿って進めていけば、お客様は増えます。また機会を作って、美味しい料理をいただきに行きます。