

催事と通常販売の善循環で増販増客 農村の老舗甘露煮店

創業70年の老舗甘露煮店「せしも」は見渡す限り、地平線まで続く田んぼの中にあります。

以前は、行商の方たちが近所を売り歩き、来店客も多い繁盛店でした。しかし、今は、行商の方たちが近所を売り歩いても日中在宅している人が少なく、また、顧客の高齢化により1人で買い物に来られる方も少なくなりました。その結果、次第に行商の方がいなくなり、また来店客も少なくなりました。売上は年々減少し続け、最近の売上は最盛期の約3分の1にまで落ち込んでしまいました。

「このままではいけない！」と強い危機感を覚えた社長は、1年前よりニュースレターを2ヶ月に1度配信し始めました。ポイントカードを作り、ホームページも制作してみたものの、売上は増えませんでした。そこで、70周年という節目の年を機に、コンセプトとターゲットを見つめ直して、増販増客に取り組むことにしました。

「せしも元気祭り」開催までのCTPT

その際、コンセプトとして浮上したものは、従来主力商品であった「甘露煮」ではなく「うなぎ」でした。その理由としては、「うなぎ」は「甘露煮」よりも一般的に認知された商品であること、幅広い年代に好まれる商品であること、そして老化防止等の効果が高いことです。

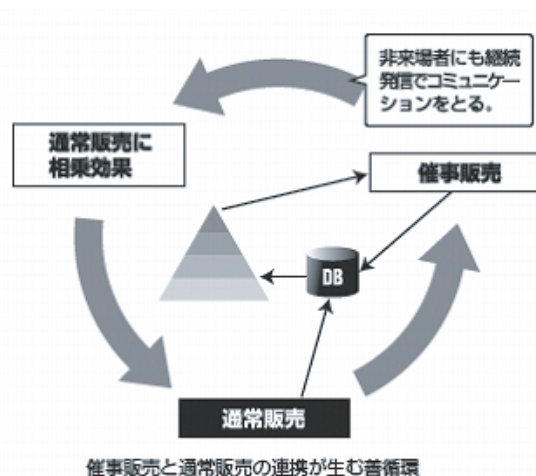
「甘露煮店せしも」のうなぎは高品質で大変味が良いのですが、今までほとんど宣伝したことがなかったため、知る人ぞ知る幻の商品でした。そこで、まずうなぎの告知として、駐車場にたくさんの「のぼり」を立てました。

また、70周年を機に「せしも元気祭り」を敬老の日を開催することにしました。せしも元気祭りのコンセプトは「うなぎで元気に長生き」。「甘露煮店せしも」の顧客年齢を考慮し、ターゲットを年配の方に絞りました。今までの感謝の気持ちとして、お坊さんの講話を無料でご招待するとともに、ご来店のお客様に「甘露煮店せしも」が使用している、厳選された食材で作った醤油等の試供品をプレゼントとして用意しました。

「せしも元気祭り」を告知するために、以前より継続発信している約2,000件のニュースレター配信先に対し、ニュースレターとともに「せしも元気祭り」とうなぎ弁当販売をお知らせしました。

「甘露煮店せしも」が行う初めての催事にご興味をお持ちになったお客様より電話を頂戴したり、うなぎ弁当の注文等を頂戴したりしました。

さらに反応率を上げるために、よくご来店くださる260名の顧客に対し「プラス電話」を行いました。



地域のコミュニティ形成を目指して

「せしも元気祭り」の当日、敬老の日。53名の来店、昨対比156%の売上となりました。ご来店の方には、再来店を図るため「期限付きの優待券(まぼろしのうなぎ弁当10%OFF)」等を配布。今後の催事内容を検討するためのアンケートも行いました。事後フォローとして来場者にはお礼ハガキ、非来場者にも、お詫びハガキを送付することもかかせません。これらは次へとつなげるための実践です。

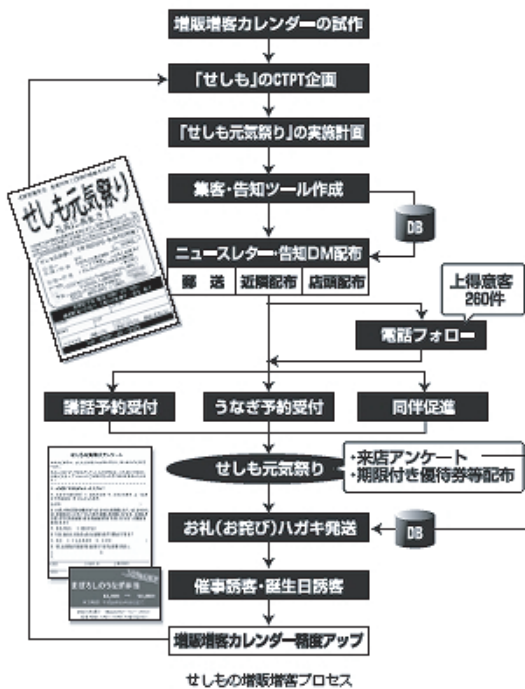
「せしも元気祭り」は単発の催事ではありません。「せしも元気祭り」を契機に、その後毎月第3日曜日を「せしもの日」として催事を開催、またはお客様に特典を付与する日とすることになりました。

「甘露煮店せしも」は社員数が少ないため、催事を行うことによる社長の負担が大きいというのが実情です。しかし、「せしもの日」を通してお客様が集まるコミュニティにするという大きな目標の下、2ヶ月に1度の割合で催事を開催しています。

社長の友人とのコラボレーションで歌のリサイタルを開催したり、そば打ち実演・試食の催事を開催したり、現在、コミュニティづくりの真っ最中です。

うなぎ販売の取り組み以来、昨対比の売上減少が止まり上昇に転じ始めた「甘露煮店せしも」。

まだまだ課題は山積していますが、増販増客への道を歩み始めました。催事と通常販売を組み合わせた善循環の仕組みづくり、CTPTを常に意識して今後も社長の取り組みを応援していきます。



社名	有限会社 川麻瀬下	代表取締役	瀬下知也
所在地	栃木県藤岡町石川315-2	従業員数	3名
TEL	0282-67-2551	事業内容	川麻の製造・販売
FAX	0282-67-2222		
URL	http://www.kannoni.jp/		