

販路拡大を目的とした
事業計画策定事業

“かしわ道場”

事例紹介

事例1 統計情報を活用し販路拡大

所在地：千葉県柏市

業種：飲食業

取組内容

近隣の住民とサラリーマンに当店の魅力を知ってもらうため、統計情報を活用。これによりターゲット層に向けた販売促進も変更しました。対象とした見込み客に向け、新規顧客及び顧客のリピート率をあげるため、以下の販売促進を実施しました。

少ないコストで生産性をあげることが可能となり、集客アップ、客単価の上昇、売上の拡大に繋げる事ができました。今後更なる売上高上昇に向け活動し、売上、利益率の向上を図り賃金水準の上昇を図って参ります。

実施した販売促進

- クーポン券の配布
- ファザード照度向上
- 無料サービス実施

得られた効果

- リピート率の上昇
- 客単価上昇
- 顧客満足度の向上

事例2 事業計画作成により課題と目標が 明確化 販路拡大に

所在地：千葉県柏市
業種：サービス業

取組内容

経験と漠然と描いていた事業計画を紙に起すことで、課題と今後の目標が明確化され業務改善に繋げる事が可能となりました。集客アップと利益率の向上を図るため、SNS発信方法を学び、自社HPの変更、googleマイビジネスを活用すると、業界新聞から取材の申し出を受け掲載もされました。またチラシや張り紙に工夫を行い、認知度をあげることができました。今後引き合いのあった見込み客の取り込みを行い利益率の向上を図り、賃金向上を図る業務改善に取り組んでいきます。

実施した販売促進

- googleマイビジネスに登録
- HP変更
- 店舗張り紙

得られた効果

- 業界新聞取材・掲載
- 新規顧客の獲得
- 引き合い件数の増加