

《事業者支援の宿題》

事業者名

.....

■商品やサービスについて質問します。

| 質問 | 回答 |
|--|--|
| <p>1 番売りたい商品やサービスは何ですか？</p> | <p>居酒屋 DAY というイベント (普段は京懐石を提供する和食店だが、新規客獲得のために、このイベントに注力している) (イベントの内容:仕入先の漁師や農家をゲストで招き、その漁師や農家の水産物や農作物を使った 1 品料理を 10 品ほど用意する。来店するお客様に、その料理を振舞いながら、ゲストの漁師や農家の話に耳を傾けながら、お酒を楽しむイベント。このイベントの参加を機に、日常の京懐石料理を提供する和食にも来店いただきたいとの想いで実施。)</p> <div data-bbox="1050 421 1353 499" style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> <p>売価 平均客単価 5000 円</p> </div> |
| <p>何故売りたいのですか？ (複数回答 可)</p> | <p><input type="checkbox"/>収益性が高いから <input checked="" type="checkbox"/>1 番売れているから <input checked="" type="checkbox"/>1 番メディアに広告宣伝 (有料で) をしてきたから <input type="checkbox"/>頻繁にメディア (無料で) に紹介されるから <input type="checkbox"/>先代 (または過去) から注力して販売活動してきたから <input checked="" type="checkbox"/>経営者自身が、その商品やサービスに愛着があるから <input type="checkbox"/>経営者自身が、その商品やサービスが大好きだから <input checked="" type="checkbox"/>社員やアルバイトやパートの方々が、その商品やサービスに愛着があるから <input type="checkbox"/>社員やアルバイトやパートの方々が、その商品やサービスが大好き (おいしい等) だから <input checked="" type="checkbox"/>その他 (その他に<input checked="" type="checkbox"/>を入れた方は、詳細を記入のこと)</p> <div data-bbox="587 1462 1362 1608" style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> <p>日常、和食店を営むが、京懐石という効果的なイメージが付きまとい、来店客が目減りしている。そこで、イベントを仕掛け、新規来店の切っ掛け創りをしたいから</p> </div> |
| <p>1 番売りたい商品やサービスの「売り (強み)」は何ですか？</p> | <p>・お客様から過去に頂戴したお褒めの言葉から推察</p> <div data-bbox="587 1659 1362 1854" style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> <p>・日常の食生活で直接接触することが珍しい漁師や農家等の生産者と直接繋がれる点 ・和食の屋台骨である日本の一次産業の現状 (問題点や課題) を消費者が耳にできる点</p> </div> <p>・経営者以外の社員やアルバイト・パートが過去に発した言葉から推察</p> <div data-bbox="587 1951 1362 1998" style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> <p>・和食の京懐石では、飲食代が高価で敷居が高いイメージで</p> </div> |

| | |
|--|--|
| | <p>あるが、居酒屋 DAY は気軽に来店しやすい雰囲気創りが叶っている。</p> <p>・売り（強み）を裏付けるデータや調査結果をお持ちですか</p> <p>・インターネットで検索する限り、漁師や生産者を直接招いて、お客様と食事を楽しむような飲食店のイベントは珍しい</p> |
|--|--|

| 質問 | 回答 |
|---------------------------------|---|
| 2 番目に売りたい商品やサービスは何ですか？ | <p>お茶漬けランチ</p> <p>（和食の命である出汁を武器に、リーズナブルな料金で和食に触れていただく切っ掛けを創っている）</p> |
| 何故売りたいのですか？ （複数回答 可） | <p><input type="checkbox"/>収益性が高いから</p> <p><input type="checkbox"/>そこそこ売れているから</p> <p><input type="checkbox"/>そこそこメディアに広告宣伝（有料で）をしてきたから</p> <p><input type="checkbox"/>頻繁にメディア（無料で）に紹介されるから</p> <p><input type="checkbox"/>先代（または過去）から注力して販売活動をしてきたから</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>経営者自身が、その商品やサービスに愛着があるから</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>経営者自身が、その商品やサービスが大好きだから</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>社員やアルバイトやパートの方々が、その商品やサービスに愛着があるから</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>社員やアルバイトやパートの方々が、その商品やサービスが大好き（おいしい等）だから</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>その他 （その他に<input checked="" type="checkbox"/>を入れた方は、詳細を記入のこと）</p> <p>日常、和食店を営むが、京懐石という高価なイメージが付きまとい、来店客が目減りしている。そこで、リーズナブルなランチタイムを提供し、新規来店の切っ掛け創りをしたいから</p> |
| 2 番目に売りたい商品やサービスの「売り（強み）」は何ですか？ | <p>・お客様から過去に頂戴したお褒めの言葉から推察</p> <p>・全ての和食の風味付けの根拠になる出汁が「そもそもおいしい」ので、お茶漬けがとてもおいしい。</p> <p>・京懐石ならではの、盛り付けが美しい。</p> <p>・リーズナブルな価格だと思う。</p> <p>・経営者以外の社員やアルバイト・パートが過去に発した言葉から推察</p> <p>・京懐石という高価なイメージから脱し、リーズナブルなイメージ醸成が叶う。</p> |

| | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・売り（強み）を裏付けるデータや調査結果をお持ちですか ・他の近隣の和食飲食店のランチと比較するとお茶漬けを売りにしているのは珍しい。 ・当店の出汁が他店と比べてどう美味しいのかは調べたり、比較したことが無い。 |
|--|---|

| 質問 | 回答 |
|---|---|
| <p>1番目と2番目に売りたい商品やサービスをそれぞれ回答いただきましたが、その順位の差は、一言で説明すると、何が原因ですか。 (複数回答可)</p> | <p> <input type="checkbox"/> 1番目の方が2番目に比べ収益性が高いから <input type="checkbox"/> 1番目の方が売れているから <input type="checkbox"/> 1番目の方がメディアに広告宣伝(有料で)をしてきたから <input type="checkbox"/> 1番目の方が頻繁にメディア(無料で)に紹介されるから <input type="checkbox"/> 1番目の方が先代(または過去)から注力して販売活動をしてきたから <input type="checkbox"/> 1番目の方が経営者自身が、その商品やサービスに愛着があるから <input type="checkbox"/> 1番目の方が経営者自身が、その商品やサービスが大好きだから <input type="checkbox"/> 1番目の方が社員やアルバイトやパートの方々が、その商品やサービスに愛着があるから <input type="checkbox"/> 1番目の方が社員やアルバイトやパートの方々が、その商品やサービスが大好き(おいしい等)だから <input checked="" type="checkbox"/> その他 (その他に<input checked="" type="checkbox"/>を入れた方は、詳細を記入のこと) </p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>当店の仕入先は、すべて顔が見える仕入先のみである。そのため、1番目の方が、お客様に「当店の強みの一つ」である顔が見える仕入先という特長が伝わりやすいから。</p> </div> |

■ 1 番目に売りたい商品やサービスのマーケティング活動について質問します。

⇒見込客の視点

| 質問 | 回答 |
|---|---|
| <p>回答いただいた 1 番売りたい商品やサービスは、どのような場面でお客様と接触可能ですか。2次元（紙媒体やWEB）、3次元（リアル）の2つの視点で考えてみてください。</p> | <p>・ 2次元（紙媒体やWEB）</p> <p>次のような例を参考に、なるべく沢山、列挙すること・・・。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ アメブロの和食コミュニティ ・ ハッシュタグ「和食」等による SNS ・ 地域新聞（タウンニュース等） ・ ぱど等のクーポン券掲載紙 ・ 食べログのサイト ・ ぐるなびのサイト <p>・ 3次元（リアル）</p> <p>次のような例を参考に、なるべく沢山、列挙すること・・・。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 仲良くしている飲食店の顧客 ・ 大学や中学校、小学校等の同窓会 ・ 学ぶために出かける学習の場等（八王子商工会議所主催のセミナー等） ・ 仕入先の生産者（農家等）の顧客 |

| 質問 | 回答 |
|--|--|
| <p>回答いただいた接触可能場面ですか。2次元（紙媒体やWEB）、3次元（リアル）で、それぞれどれだけの方々と接触可能かを検討してください。</p> | <p>・ 2次元（紙媒体やWEB）</p> <p>次のような例を参考に、列挙した内容について、全て検討すること・・・。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ハッシュタグ「和食」等による SNS <p>Instagramでハッシュタグ「和食」投稿者は直近1年で約30万人。さらにハッシュタグ「八王子」を追加すると約6000人。つまり6000人にハッシュタグ「和食」「八王子」で接触可能。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地域新聞（タウンニュース等） <p>八王子タウンニュースの購読者数は直近で約1万人。1万人に接触可能。</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>・ 3次元（リアル）</p> <p>次のような例を参考に、列挙した内容について、全て検討すること・・・。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 仲良くしている飲食店の顧客 日頃、仲良くしている飲食店は立地する八王子で 10 店舗。ここに来店するお客様を積算すると、月当たり約 700 名。700 名に接触可能。 ・ 仕入先の生産者（農家等）の顧客 日常的に仕入れている農家は 10 者。そのうち消費者向けに宅配をしている生産者は 2 者。宅配先は合計 260 人なので、260 人に接触可能。 |
|--|---|

| 質問 | 回答 |
|---|---|
| <p>回答いただいた接触可能場面を踏まえると、どのような見込市場規模になるかを計算してみましょう。</p> | <p>・ 2次元（紙媒体やWEB）</p> <p>次のような例を参考に、列挙した内容について、全て検討すること・・・。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ハッシュタグ「和食」等による SNS ハッシュタグ「和食」「八王子」で 6000 人に接触可能なため、1 番売りたい居酒屋 DAY というイベントの客単価 5000 円で積算すると次のようになる。 <p>見込市場規模：5000 円 × 6000 人 = 30,000,000 円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地域新聞（タウンニュース等） 八王子タウンニュースの購読者数は直近で約 1 万人。1 万人に接触可能であり、1 番売りたい居酒屋 DAY というイベントの客単価 5000 円で積算すると次のようになる。 |

| | |
|--|---|
| | <p>見込市場規模：5000 円 × 10000 人 = 50,000,000 円</p> <p>・ 3次元（リアル）</p> <p>次のような例を参考に、列挙した内容について、全て検討すること・・・。</p> <p>・ 仲良くしている飲食店の顧客 日頃、仲良くしている飲食店を介して 700 名に接触可能。1 番売りたい居酒屋 DAY というイベントの客単価 5000 円で積算すると次のようになる。</p> <p>見込市場規模：5000 円 × 700 人 = 3,500,000 円</p> <p>・ 仕入先の生産者（農家等）の顧客 日常的に仕入れている生産者の宅配先合計 260 人に接触可能。1 番売りたい居酒屋 DAY というイベントの客単価 5000 円で積算すると次のようになる。</p> <p>見込市場規模：5000 円 × 260 人 = 1,300,000 円</p> |
|--|---|

⇒販路開拓の視点（新規客獲得の視点）

| 質問 | 回答 |
|--|---|
| <p>回答いただいた接触可能場面を今一度、頭の中にイメージし、どのような販路開拓の取り組みが可能かを検討してみましょう。</p> | <p>・ 2次元（紙媒体やWEB）</p> <p>次のような例を参考に、列挙した内容について、全て検討すること・・・。</p> <p>・ ハッシュタグ「和食」等による SNS ⇒ハッシュタグ「和食」「八王子」で初回来店時にビール等 1 杯無料の投稿を実施し、その投稿を会計時に見せてくれた方への特典を用意する。 ⇒ハッシュタグ「和食」「八王子」で日頃</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>の取り組みを度々投稿し、コメント欄にコメントを寄せた方に、画像で初回来店時割引クーポンを直接メッセージにてご案内する。</p> <ul style="list-style-type: none">・地域新聞（タウンニュース等） ⇒新年会や忘年会時期に記事掲載を働きかけ、幹事様無料キャンペーンを展開する。 ⇒夏季に、暑気払いキャンペーンを展開し、初回来店時にビール等の1杯無料サービスを掲載する。 <p>・3次元（リアル）</p> <p>次のような例を参考に、列举した内容について、全て検討すること・・・。</p> <ul style="list-style-type: none">・仲良くしている飲食店の顧客 ⇒仲良くしている飲食店に働きかけ、レジ精算時に、居酒屋 DAY の案内チラシや割引クーポンを配布してもらう。 ⇒仲良くしている飲食店に働きかけ、レジ前やレジ横、トイレやテーブル等に、居酒屋 DAY の案内チラシや割引クーポンを置いてもらう |
|--|--|

■久保より助言（以下は回答いただかなくて結構です）

《商品やサービスの訴求ポイントについて》

《見込客の想定について》

《販路開拓（新規客獲得）の取り組み手段や予算について》

《今後の商品やサービスの改善について》

《その他の視点について》