

# 起業カフェ 9月日程

起業カフェ

— 集客～顧客維持 —

集客方法 vol.40

再生クラブ 代表 稲田 正信 氏

インプレス福岡株式会社(デザインはんこ)集客方法

- ① 名刺 (起業家にインパクトを与えるデザイン)
- ② お礼ハガキ (自社で毎月写真撮影、手書き)
- ③ PRESS (自社情報ペーパーツール)
- ④ ホームページ (2～3回更新/月)
- ⑤ メルマガ (最近はあまりやってない)
- ⑥ ブログ (最近は月に1回更新のみ)
- ⑦ フェイスブック (2～3回投稿/週)
- ⑧ 起業カフェ・イベント開催 (月1回以上開催)
- ⑨ その他

経営者であれば集客について常に思いを巡らせています。

「もっといい方法があるのでは…!」

「他社はどんな方法で集客を行っているんだろうか?」



自社のサービス、商品を世間に伝えることは想像以上に難しいものです。「見せ方」「出し方」「伝え方」によって同じサービスや商品もある意味、全く違うとらえ方・伝わり方をしてしまう事も度々おこります。

今月の起業カフェでは、他社・他業種の集客方法を聞いて、自社の集客に活かせるヒントを見つけましょう。

「再生」再び蘇らせるという意味です。

それは、企業として、経営者として持っているものを見直し、隠れている能力や技術を表面化させ、磨き上げ、新しい力にしていける作業です。自分ではなかなか気がつかない事が多いのですが、その部分を外からの目で確かめ、掘り出し、方向性を定めて組み立て直していきます。

対象者・参加して頂きたい方

- 事業を3年以上継続している経営者の方
- 起業を考えている方
- 集客や販促について勉強したい方
- ご自身の経営を今一度整理整頓したい方
- 現在会社等を経営中で新たな展開をお考えの方

日時: 9月25日(水) 10時～12時

定員: 先着4名 参加費: 3,000円

# デザインはんこ スタッフ紹介

起業家・経営者を応援します!



チーフデザイナー

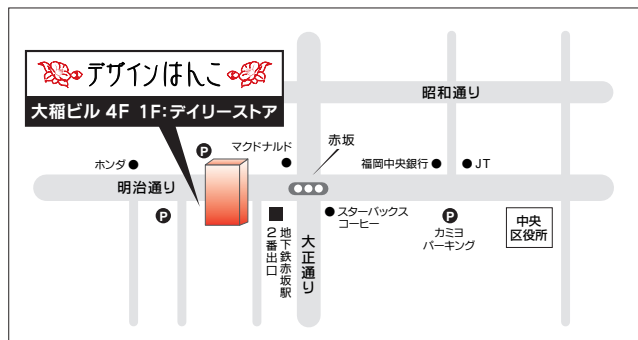


ワクワク姓名判断



代表

起業・独立をお考えの方はご相談下さい



印鑑・デザイン・起業カフェ

起業をデザインする  
**IMPRESS**

デザインはんこ

TEL:092-752-0888 FAX:092-752-0822

インプレス福岡株式会社

福岡市中央区赤坂1丁目11-13 大稲ビル4階 〒810-0042

✉ info@design-hanko.com ⌨ http://design-hanko.com

月～金/9:00～18:00 土/10:00～18:00 定休日/日曜・祝日

起業をデザインする  
**IMPRESS**

2013.9月号

冊子・封筒・伝票 印刷



起業・経営カフェ

印章・ロゴマーク・ホームページ・名刺・封筒・チラシ  
ゴム印・スタンプ・サイン・カッティングシート

新サービス

# “心をとらえる” お礼はがきの書き方



飲食店・美容室 必見

## “心をとらえる” たった一枚のはがき

### 2回目の来店がない!?

飲食店では『美味しくなかった』から2回目のご来店がないのではなく、必要なときに『思い出せない』という理由でリピートしないことが多いのをご存知ですか？時間が経つと『今日はどこに食べに行こう?』というときに、人は5軒程度しか思い浮かびません。そのうちの1軒になることが大切です。

その為に効果的なのが実は【お礼のはがき】なのです。

### DMとは何が違うの?

『DMなら顧客に毎月送っている』という美容室の方もいらっしゃる。【お礼のはがき】とはあくまでも『来ていただいて有難うございます』という内容であり、決して割引やご優待の案内ではありません。

お店のDMが、一方的な情報提供のツールになっていませんか？【お礼はがき】はお客様とのコミュニケーションをとるとても特別なツールなのです。

## 客数を増やすのが目的ではなく、満足度を高めること

現在ご来店いただいているお客様の満足度を高めるといことは、そのお客様の周りの方にも影響があります。飲食店や美容室は特に、口コミによるお店の宣伝が期待できるのです。

『味も美味しいしお店やスタッフの雰囲気もいい。』  
『技術は間違いないし、サービスも満足している。』  
更に自分へのメッセージが書かれたはがきが届く…最近ではメールで済ましてしまいがちなので、手紙やハガキは思っている以上に嬉しいものです。一人のお客様の満足度を高めることで、自然とお客様の数も増えていきます。

3ヶ月以内に再びご来店していただけるような【お礼はがき】の書き方をお教えます。避けたい言葉や、どのようなひと言を添えた方がより効果的なのかなどの、DMとは違うポイントを抑えて書く事が大切になります。飲食店にありがちな『お客様の住所までは尋ねにくい』という場合の対処法などもあわせてご相談に乗ります。



新規顧客の  
リピート率を  
UP!

## 「起業カフェ」毎月開催中!

### 起業家・経営者の為の『起業カフェ』

弊社ではコーヒーを飲みながら気軽に経営について勉強して頂ける「起業カフェ」を毎月開催しております。

8月27日起業カフェ【テーマ:脱!経営スランプ 座談会】

いかなる業種の経営者でも経営上の悩みやスランプを経験したことがない経営者は恐らく皆無だと思えます。

それぞれの経営者が自身の抱えている経営上の悩みやスランプ、それらを克服した経緯などをディスカッション形式で発表し、稲田先生にアドバイスをいただきながら皆で共有して今後の経営に役立てましょう。

### 参加者の声

#### ■本日の起業カフェで良かったところは・・・?

- 今日とは少人数で深く色んな話しが出来ました。経験のない仕事を始めるので悩みがまだ実感としてないんですが、経営者の心構えについて興味深く話を聞きました。(飲食店オープン予定者)
- 経営や人材に関する全てに興味があり、とても勉強になりました。(ネイルサロン経営者)



### 【経営の8大要因】

1. 商品
2. 客層
3. 地域
4. 販売
5. 維持
6. 組織
7. 財務
8. 時間

経営者はこの8大要因を決定して、3年1,000日とにかく頑張り続けることが大事であり、特に経営につまづいた時には、起業時(創業精神)の思いをお越し自身を奮起させることも大切なことと言えるでしょう。

経営とはお客様作りであり、「この社員から買いたい」、「この店が好きだ」というお客様を何人つくるかが商いの極意とも言えるでしょう。

そのためにはお客様との対話を大切にすることです。あくまでもお客様の為に仕事をしているのだ、ということをお忘れではありません。経営を継続させる、いわゆる高い経営力を維持していくためには、経営者は常に高い精神力を維持し続けていかなければなりません。