



新規客開拓 ~ お得意様からの紹介を増やす ~

新規でご来店いただいたお客様に「どのようにして当店をお知りになりましたか？」と伺ってみると、「友人に良い店だと紹介されたからきてみた」「知り合いに教えてもらった」などという答えがかえってくることもあるかと思えます。

新規客獲得の為の特別な販促を積極的に実施していない店舗において、新規のお客様を分析してみると「たまたまお店に入った」というお客様は少なく、知人からの紹介や情報を見た、評判を聞いたなど、お店を知っている「誰か」から「何らかの情報」を得て来店した「紹介客」が多くを占めています。

ただし、この紹介客に何にもしないで待っていても、紹介していただく機会も、紹介された方にご来店いただく機会も増えることはありません。

お得意様がご友人に自店の話をする機会と、そのご友人に来店していただく機会を、お店サイドで具体的に作ってあげれば、お得意様からの紹介での新規顧客開拓の効果をあげることができるのです。

チケット(優待券)などがあれば、お得意様と話すきっかけが生まれ、紹介された方にも来店するきっかけが生まれます。 **【ご友人様特別ご優待券】**

【ご友人様優待券】活用のメリット

販促費が低く抑えられる

... 印刷費用のみ 約 1,000 円 ~ 6,000 円 / 500 枚の場合 (紙質により変わります)

手間がかからない

... お得意様にお渡しするだけ

普段通りの営業ができる

... 新規客の来店が一気に増えることがないので、普段通りの営業ができる
(人員増必要なし / お得意様に迷惑をかけない)

すぐに会話ができて親しくなれる

... ご紹介いただいたお客様の話題ができます

良いお客様と出会える

... 類は友を呼びます。素敵なお客様にお願いしましょう



【ご友人様優待券】活用の流れ

ご紹介をいただいたご友人様に対するサービス内容を決定しましょう

ご友人様特別ご優待券の作成

当事務所のお客様には、「お客様繁盛サポート」として企画・デザインなどを
無料にてお手伝いいたします！ 印刷費用の実費のみご負担をお願いいたします

ご来店くださっているお客様にお願いをしましょう

話しやすい方から始めるのが良いでしょう

《話し方の一例》

「こういう時代なので、うちのお店も新規のお客様を開拓しなければならないのですが、流行りのクーポンやインターネットなどはやりきれませんし、わけのわからないお客さんが来て皆様にご迷惑をかけるのも嫌なので、こういったものを考えてみました」

(チケットを見せる)

「もしよろしければ、どなたかに差し上げていただけませんか？ 様の大切なご友人様なので、責任もっておもてなしさせていただきます！」

「いいよ」と言ってくださいましたら、枚数を聞いてお渡ししてください
ご友人様が、ご来店くださったら紹介者にご報告しお礼をしましょう

【ご友人様優待券】見本事例

ご友人様特別ご優待券

手作り燻製の盛り合わせ&
生ビール1杯プレゼント(他のドリンクと変更できます)

【有効期限 年 月 日迄】

店舗情報
〒 住所
定休 定休
夜 夜

ご予約・お問い合わせ
☎ 00-0000-0000
※55店舗ですべてご予約いただけます

恩を返すのが男の定め！

ご紹介いただいた方に恥とかかさぬよう
「旨い！」と言っていただけの魚料理を
魂込めてお作りいたします！

魚料理人

ご紹介者様: _____

住所 _____

地図

ご友人様特別ご優待券

ボトルワイン
プレゼント

店舗情報
〒 住所
定休 定休
夜 夜

地図

【有効期限 年 月 日】

紹介状

私の友人を紹介します。
大切な大切な友人です。
素敵なお時間を過ごしていただけるよう
とびきりのおもてなしをお願いいたします。
○○より

夜の席 魚料理

ご友人様特別ご優待券
ご飲食代30%OFF
でお召し上がりいただけます

お得意様のご友人様には
心遣いひきとくをお過ごしいただけますよう、
積一杯のおもてなしをお約束させていただきます。
是非、美味しいお肉を炭火でお楽しみくださいませ。
代表 _____

【有効期限 年 月 日】

店舗情報

住所 _____

営業時間 _____

定休日 | 無休

TEL 000-000-0000

地図

お客様繁盛サポート！ 当事務所のお客様には、**無料**にて作成のお手伝いをいたします！
(企画・デザイン) 印刷費用等実費はご負担下さい。

一般社団法人 日本フードアドバイザー協会
飲食店サポートクラブ 群馬支部

真下会計事務所

〒373-0852 住所 群馬県太田市新井町514-14

TEL : 0276-45-1411 FAX : 0276-45-2020

E-mail: genki@mashimokaikei.com http://www.mashimokaikei.com/