



オリジナルアプリで獲得できる
お客様情報はお店の財産です!!

スタッフの教育にも活用させて頂いています!!

兵庫県尼崎市の 唐揚げテイクアウト専門店

営業として全国を飛び回っていましたが、両親が飲食店を経営していた事もあり、飲食関連の事業を立ち上げたいと独立。フランチャイズの移動販売を10年以上続け、独自のサービスと味で勝負したいと唐揚げのテイクアウト専門店を起業。お客様が笑顔になるようなサービスと味を提供しています。

Owner's Profile



未来を変えるには先行投資が必要です。



オリジナルアプリ導入のきっかけは？
経営者としてセミナーなど色々学んでいた中で、販促には必ずツールが必要だという認識があり、コンサルからもどんなに味が良くても販促活動がうまくいかなければ経営は成り立たないと聞いていたので、お店独自の販促活動をしなればと思っていた時に連絡をいただいたのがきっかけです。営業担当が実際の成功事例や導入事例を交えながら熱く提案をしてくれて、私自身デジタルには弱いのですが、導入後のサポートも専門の窓口があって、機能もたくさんあったので便利だなと思い、私も営業だったので営業担当の熱意と人柄も気に入ったので、先行投資だと思い導入を決めました。

オリジナルアプリを導入してどうでしたか？
お客様からも「アプリ作られるんですね？すごいね」と言われたり、スタッフからも「社長これすごいじゃないですか!」と言われたり、アプリのデザインも思った以上に良かったですね。実際の機能や管理画面もわかりやすかったので良かったです。

オリジナルアプリの活用方法を教えてください
導入当初はお店の小さな看板にアプリ記念キャンペーンとして打ち出してQRコードを付けておいています。登録していただくとオリジナルの唐揚げ1個プレゼントと来店ポイントが付くようになります。

また、登録していただくと月に2〜3回会員限定クーポン配信をしています。当店はご注文をいただいてから唐揚げを揚げているのですが、その時に「もうアプリは登録されてますか?」と、声をかけをしています。また、会員限定のクーポンを配信している期間は、お店の看板にも限定クーポン配信中と告知をしています。お客様に特典をアピールする為に、文字で「〇〇唐揚げプレゼント」と書くだけではなく写真も付けるようにしています。文字だけだとスルーされてしまいますが、視覚的にアピールする事でスタッフも会員登録を勧めやすくなり、お客様からも「これってどうやったら貰

えるんでしょうか?」とお声掛けいただけるようになりました。会員登録数が増えてくると並んでいるお客様がアプリでポイントを貯めているのを見て、お客様から進んで登録いただけるようになります。また、アプリはスタッフ教育にも使っていて、なぜアプリを取ってもらう必要があるのか、それがお店の財産になるのかを教えています。スタッフには、お客様が3回来てくれたら常連さんになってくれることや、その3回来るまでの周期を縮めるのが如何に大事なのかを教えています。お客様がお店に来ていない時でもお店を思い出してくれるきっかけがアプリなんだと教えています。登録者数

を増やすには、スタッフの教育と、お客様に如何にお得感を出すか、ご利益があるのか、お客様も特典がないと登録者は伸びないと思います。経営者目線で考えると、獲得したお客様の情報は今後店の財産になっていくので個人的には唐揚げ一人前だしてもいいと思っています。

オリジナルアプリ導入後の反響はどうですか？
今は導入してもう少しで4ヶ月目になりますが、会員数は540人いまして、例えばお客様に3日間限定のクーポンを配信すると登録しているお客様の1.5割位の50〜70人位のお客様が利用してくれてい

るので、十分元は取れています。
オリジナルアプリを検討中の方にアドバイスはありますか？
個人の飲食店は大手のように価格では勝負が出来ないので、味やサービスでオンリーワンを目指さなければいけないと思います。しかし、販促活動がうまくいかない為に、経営に困っている経営者もいると思います。何もしなければ現状は変わらない、変える為には先行投資が必要です。その販促活動を支えるツールがオリジナルアプリだと思います。