

フェイスブックの導入により売上拡大！店が交流の場に！

鉄板焼きのやまちゃん（宮崎県）

お好み焼き、焼きそば、ステーキなど提供する飲食店、3年前に店舗を移転

1. 相談のきっかけ

店舗が移転したことをきっかけに売上が減少。夜の営業だけであったが、昼の営業も始めようと考えている。取引先の銀行に相談したところ、当拠点を知り、相談に来訪。

2. 課題整理・分析

①移転の告知が不十分で店が閉店したと思ってる人が多かった。
②立地的に住宅街にあり店舗情報の発信が必要。
③移転前は、人気のメニューがあり、ファンも多かった。
また、店主が開店前に旗をふるパフォーマンスもあり店主の個性が話題であった。

3. 解決策の提案

①店舗移転も含め、従来の顧客と新しい顧客に対する店舗情報の発信
②店主の個性（魅力）が伝わるコンテンツ
③少額で大きな広告効果
↓
フェイスブックの導入による顧客の拡大と固定化、楽しさの提案



4. 成果

フェイスブックの導入、日々の更新により、移転前の顧客が再び店に通うようになった。毎日、店主が店情報を投稿することで、今人気のあるメニューや顧客間のコミュニケーションが手に取るようにわかるようになった。

また店のフェイスブックを通じて、顧客同士が友達になり、店が交流の場として活用され始めた。

店主本人が顧客と共に楽しみながらフェイスブックをしている様子が伝わり、店に活気が出てきており、以前に比べ売上も月間20%増となった。

