

## 忘年会イベントDMのご提案

いつもお世話になっております。

今年の11、12月の忘年会は、長引く景気低迷で例年の売上と比較して増えるのか、減るのか懸念されます。そんな状況の中、顧客情報をうまく活用して更なる売上をつくる「忘年会イベントDM」をご提案致します。

今までご提案して参りましたファミリー向けの提案とは違った切り口になります。企業や主婦層の再来店・新規来店、来店回数の増加を狙いましょう。また、年々忘年会需要は減少していると言われておりますが、宴会自体の規模は小さくなったものの小規模・少人数・部署単位での忘年会はまだまだ開催されているようです。

『女子会』という言葉がだいぶ耳慣れてきましたが、ランチ営業をされている飲食店様においては、ランチタイムとディナータイムの間に、主婦層のお昼の忘年会という形態も見逃せないものとなっています。

今回の提案を基に、イベントDMをご検討いただき、御社の業態で活用できる部分を取り入れていただき少しでも売上アップのお手伝いが出来れば幸いです。

### 和食店、和風レストランなど『食事をメイン』とした業態

- ・ 早期予約特典
- ・ 年末年始、期間限定メニューの導入
- ・ 主婦層向け、お昼からのプチ宴会

### 居酒屋などの『お酒をメイン』とした業態

- ・ 前述の早期予約特典、お店独自の特典をご用意
- ・ 2名～5名程度、少人数限定プラン
- ・ (サービス業の方たちのための) 夜遅い時間からの忘新年会
- ・ 飲み放題特典

例：焼酎のオリジナルブレンド

数種類の焼酎を用意し、当日ご来店されたお客様にお店が事前にご用意したもののの中から直接お好きな銘柄をお選び頂き、その場でオリジナルブレンド焼酎として甕(かめ)型ドリンクサーバーに入れてブレンドしてその場で提供する。

(異なる銘柄の焼酎が混ざり合うことで独自の風味が楽しめます。また、ビールよりも原価が抑えられますのでお店とお客様の双方にメリットがございます。)

店舗ではドリンク提供する必要がなく、ご来店されたお客様が思い思いに自分達でお代わりをするため手間もかかりません。

## ・ 幹事さんへの特典

： 幹事さん、幹事候補の方へ、宴会用チケットを配布

店舗にご来店いただいたお客様の中で、接客をしながら年末に宴会での利用を考えているお客様を見つける。そして、お会計の際に、直接そのお客様に宴会の下見用として20%割引券や金券などを手渡しして、宴会需要を取り込むきっかけ作りをおこなう。

## ・ QRコードを使ってメニュー画像を見せる！

ハガキDMにただ写真を掲載するだけではものたりない、もう一押し何かできないか、そこでご提案いたしますのが当社の“モバイル動画サービス”です。

お客様ご自身の携帯電話で料理動画やスタッフのご挨拶動画を撮影してください。

そのデータをQRコードに変換しハガキに印字致します。

シズル感たっぷりの動画を撮影するもよし、ご挨拶にてお客様との距離を縮めるもよしお客様の自由な発想でご利用ください。

この提案書の一番最後のページにモバイル動画サービスのイメージを含めた資料を添付しましたので併せてご確認ください。

## 【イベントDMの発送対象】【イベント内容、特典例】【内容・デザイン・その他】

お問合せください。

チラシや他の販促媒体もフルに活用しながら、顧客へ優先的にDMを送付する事が重要なのは言うまでもありません。また、上顧客、超常連さんといわれる方たちには、店長やエリアマネージャーが手土産を持って訪問しつつ、今年一年のご挨拶も含め忘年会の予約を直接取り付けるという方法もございます。某大手和食店では、昨年ご宴会をして頂いたお客様のところに訪問し、その場で今年の宴会予約をとっていき、という方法を既に実施されているようですし、取り入れられる部分は取り入れても全く問題ないと思います。

また店舗周辺や商圈範囲内の企業回りも大事な根回しです。営業時間のアイドルタイムや場合によっては店長の手がすいている時に、普段ご利用いただいている会社や最近お店にご来店されていない（足が遠のいている）会社へ訪問しチラシと名刺を置く、お電話にて連絡を入れる、等してお客様にダイレクトにアプローチをして行きましょう。忘年会の幹事さんは毎年変わる事が多々ございます。なんとなく足が遠のいていた会社でもこれをきっかけにまたご来店をいただけるようになる可能性もございます。いろんなきっかけ作りをお店からどんどん仕掛けましょう。

店頭やレジ横でお客様配布用のDMを置き、ご来店頂いたお客様やDM発送されていない顧客であっても、個人情報さえ頂戴できればその場でDM特典を利用可能にしても喜ばれると思います。さらに、ご来店いただいたお客様にも知人・友人へ配布用ということでDMを手渡ししてもよいと思います。

【イベント期間例】 平成22年11月19日(金)～12月26日(日)・・・38日間  
**2010年 忘年会予約カレンダー**

11月

日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	△19	△20
21	22	23	24	25	△26	△27
28	29	30				

12月

日	月	火	水	木	金	土
			1	△2	○3	○4
5	6	7	△8	○9	○10	○11
12	13	14	△15	○16	○17	○18
19	20	△21	○22	23	△24	△25
26	27	28	29	30	31	

 祝日 大人数での宴会予約が確実な日  
 9日

大人数での宴会予約が入る可能性が高い日  
 11日

上記カレンダーは、『お酒をメイン』とした業態での宴会予約が入ってくる予定表です。  
 『食事をメイン』とした業態であれば、昼夜に関係なく予約が入ることが予測されます。  
 主婦層の宴会においては平日(月～木)昼間に予約が集中する可能性が高いです。

忘年会の後は新年会がやってきます。

忘年会でご利用いただいたお客様、名刺を頂いたお客様には「当店をご利用頂きありがとうございました」という気持ちを込めてお礼状を出しましょう。(出来るかぎり手書き)  
 こういう心のこもったお手紙を出すことが新年会や、ひいては歓送迎会の季節に、再来店いただけるきっかけになるでしょう。

もちろん、上記の方々に新年会シーズン前に、DM発送をご検討されてみるのも効果的です。  
 忘年会ご利用でお帰りの際に、新年会プランのご案内を手渡しても良いと思います。

企画を検討される際は、ぜひご相談、お問合せください。  
 詳細含め、アドバイス致します。

## モバイル動画サービス

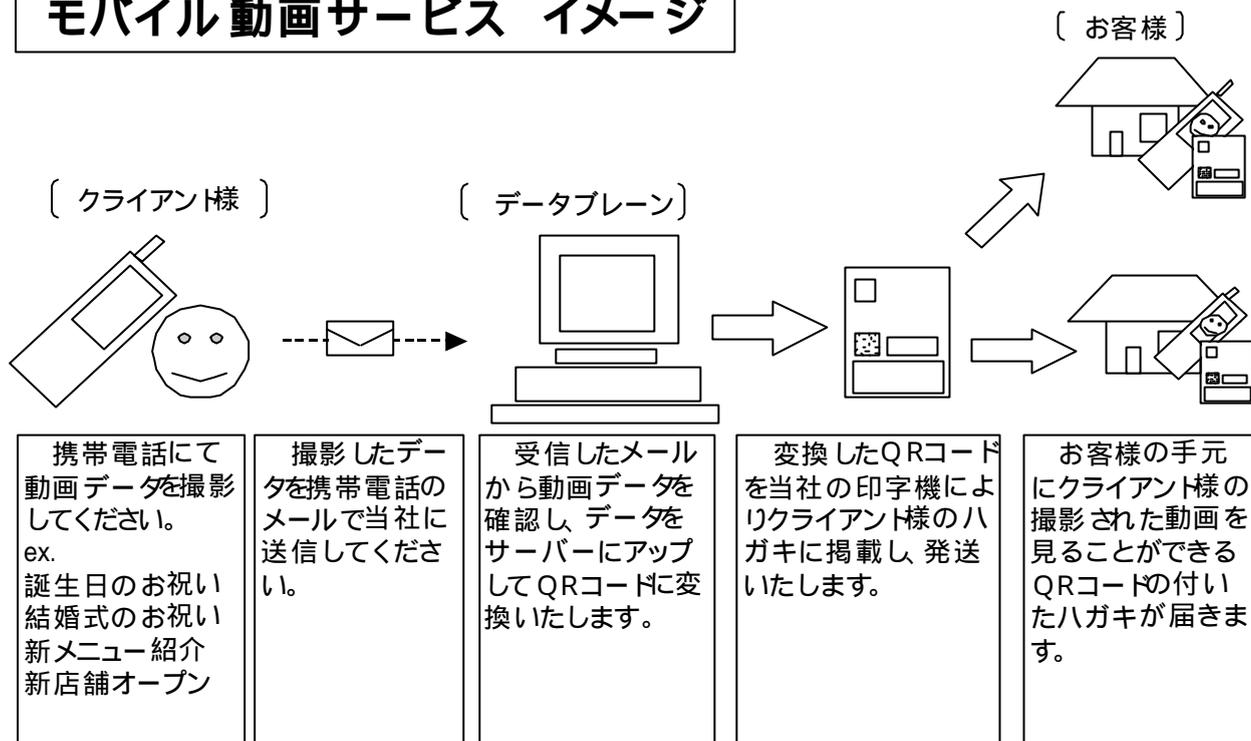
クライアント様の販促物(バースデーハガキやお礼状、イベントDM等)に、クライアント様が携帯電話にて撮影を行った動画ファイルをQRコード化して弊社でハガキに印字・掲載します。

サービスの詳細・・・クライアント様が携帯電話にて撮影を行った動画データを当社に送っていた

ただで、当社で QR コードに変換して、クライアント様のハガキに印字・掲載します。このサービスで、DM紙面上では伝え切れなかった音や動きを消費者にお伝えすることが可能になります。

活用例・・・クライアント様が実際に撮影された動画を使用しますので、例えば、バースデーDMを送る際に、お店のスタッフ様全員が歌を歌ってお祝いをしている動画を QR コードに変換して印字・掲載するということも可能ですし、動画で新メニューをご案内することも可能になります。

## モバイル動画サービス イメージ



サンプル動画はこちら（QRコードを携帯電話のカメラで読み取って下さい）

<http://www.databrain.co.jp/mobile/sample/>

