



## 【平日集客】サービス券「二段撃ち」作戦

「特典と期限の法則」をフルに生かして即日 & 短期の売上の両方をGET!

アップ・トレンド・クリエイツ 代表 白岩 大樹

おはようございます。GWも後半を迎えますが、みなさまご商売はいかがでしょう? GW初日となる4月29日、非常にショッキングな事件が起こりました。ご存じのことと思いますが、北陸を中心に展開する「焼肉酒家 えびす」での食中毒事件です。生肉のユッケ(価格380円)を食べた31人が発症(1日現在)一昨日までに2人の男児が死亡、新たに20代女性1人が重傷になっています。更に食中毒患者が出ている19~26日の期間に提供されたユッケは737食との報道ですので、まだまだ被害拡大が予想されます。本稿では、生肉の飲食店での扱いについては割愛いたしますが、私が着目したことは2点ありました。1つ目は事件直前に、このチェーンが全国ネットのテレビ出演をしていたことです。日本テレビ系「1分間の深イイ話」という番組で4月18日の放送でした。この出演については、広告代理店を活用した有料露出の可能性が指摘されています。つまりテレビ出演にお金を払い、それによる客数増で事件が発生したかもしれないのです。2つ目は事件後2日夜に行った運営会社の会見です。動画を見ましたが「社長が逆ギレ」とテロップにある通り、酷い発言でした。年初のおせち騒動と並び外食「産業」からの「退化」を実感しました。残念なことです。

今回ですが「日経レストラン」5月号の特集にも紹介された「サービス券 二段撃ち作戦」をご説明します。

### ① 「特典と期限の法則」とは?

サービス券を作成する際、私は必ず「有効期限に気をつけてください」と言っています。間違っても…例えばどんなサービスだとしても…「有効期限なし」は、絶対にやめてもらうようにしています。なぜか? 経営において重要な要素である時間軸「いついつまでに…」の視点が欠けていては、計画を達成できないからです。ここで本法則、「特典を強くするなら有効期間を短く: 特典を弱くするなら有効期間は長く」を基本とします。これを実行する際は、サービス券の有効期限は空欄にしましょう。その日に配る分のみ日付を書くのです。

### ② <A: 15日間サービス券>と<B: 当日限定サービス券>の2種を用意

2種類のサービス券を用意します。例えば「15日間有効のドリンク1杯券」と「当日限定の1品無料券」のふたつ。これはお店で手作りしたもので十分です。15日とありますが、厳密には15日後に近い5・10(ごと)日です。中途半端な日付ですと相手に違和感が残ります。「なんで〇日までのの?」と聞かれるケースがあります。しかし「10」「15」「20」のようなキリの良い数字には、納得感があるため、そのような質問を受けることがありません。当日限定は、2・3日限定に伸ばしても良いでしょう。

### ③ 必ず話しかけ、A券→(様子を見て)B券の順に手渡す!

サービス券の用意ができたなら、後は店外へ出での実行のみ。2種の券の他に、チラシと名刺を忘れずに持っていきましょう。配布活動は、外回り営業(企業・店舗)でも、攻めるチラシ配り(個人)でも、いずれもOK。ポイントは、相手に話しかけること! 「〇〇(場所)の〇〇屋(業態)がチラシを配ってまして(目的)…」というセリフから切り出します。更にチラシを手渡すくんだり相手を見て、A券は全てに渡しますが、B券は反応の良い相手のみ手渡すようにします。B券の「ムダ撃ち」は店の格を下げってしまうからです。

### ④ 「キャッチ=ポン引き」→水商売の悪習を排除しましょう!

この作戦、私自身が「キャッチ」と呼ばれる集客法を実践している中で考案しました。ユニフォームでメニューを持ち店前に立って「その日・そのタイミングに来店してもらえる人のみ」を探すために、道行く人に立ちのびて説得する…要はポン引きですので、時には嫌がられ、避けられ、無視され、惨めな気持ちになります。成功率も1%くらいで非効率です。しかし、二段撃ち作戦ならチラシならサービス券を受け取ってもらうだけですので成功率90%は固いですし、更には即日&短期の両方の人を集客する活動になります。

毎年ですがGWが過ぎれば、売上は苦しくなります。その時の新たな一手として、ぜひ実践してください。

☆ご意見・ご感想、どんな事でも結構です。いただけました方には必ず、お返事します! ☆

FAX: 03-6673-4822

【お問い合わせ】アップ・トレンド・クリエイツ 〒134-0013 東京都江戸川区江戸川 6-34-2-303

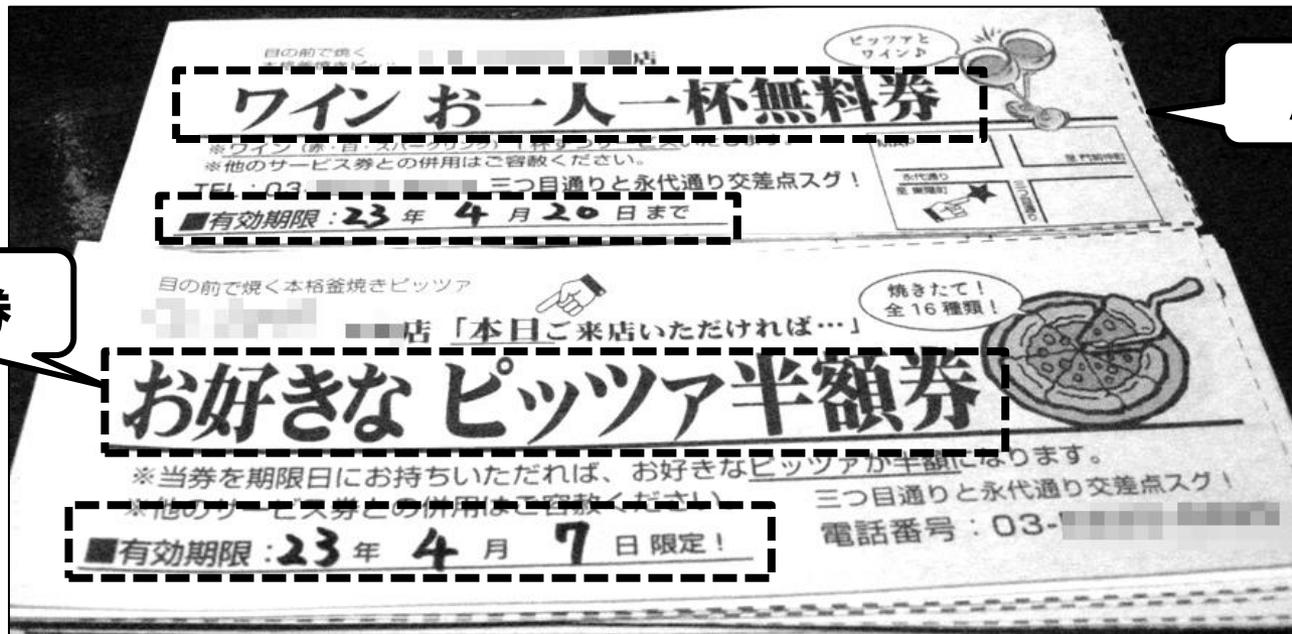
Copyright (C) 2011 UP TREND CREATES All Right Reserved

当通信を契約社外に対して無断で転載、コピー(スキャン)、配布することは、著作権の侵害となります。「商売の神」は見ています。

現場が変わる=必ず繁盛する

第064号

# サービス券「二段撃ち」作戦



A券

B券

※4月7日に  
配布したもの

## 【解説】

①明日以降、来て欲しいアプローチ（A券）と②今日来て欲しいアプローチ（B券）を2段構えにする手法です。A券は、特典を弱く！期日を長く（2週間に近い5・10日）、B券は特典を強く！期間を短く（当日限定）します。