

焼肉「心太」

常にお客様の視点で。 販促のヒントはどこにでもあ

「少々投資してもホームページは残るものなので、長期で見るとスポットのチラシなどよりも効果があります」と高木さん。スタッフ全員で協力して、ブログはほぼ毎日更新中。



携帯でメールマガジンに登録すると、その日から使えるクーポンがもらえる(上)。「オーダープラン(下)はお客様がメニューの多さに戸惑わないように配慮し、目安として提案している。

誕生日に届く「お好きな一品プレゼント」のはがき。



住所 三重県四日市市生桑町1593-1
 電話 0593-33-0061
<http://www.yakinikushinta.com/>
 開業 1990年
 経営 有限会社ティプランニング
 店舗規模 35坪、58席
 営業時間 17:00 ~ 23:00
 定休日 なし
 客単価 2,900円
 月商目標 800万円
 スタッフの数 スタッフ4名、
 アルバイト8名
 フード：ドリンク 8：2
 フード総アイテム数 約80
 売上ベスト3 カルビ(680円) タン
 塩(780円) 牛ホルモン(450円)

「2001年に『狂牛病』の大打撃を受けて、『おいしい肉さえ出していけば販促はいらない』という、それまでのスタンスの転換を迫られました」と語るのは社長の高木哲一さん。

それを機に、販促に力を入れるため、まずはパソコンを購入。現在では、独自サーバーを持ち、高木さん自らホームページの作成や、携帯・パソコンのメールマガジンによるイベント告知、クーポン配布などを行っている。

「メルマガは『そういえば心太があった』、と思い出してもらえるよう、忘れたころに配信するのがポイント」と高木さん。最近始めたブログは、ホームページに変化を持たせ、こまめにチェックしてもらったための工夫だ。

デジタル一辺倒でなく、アナログツールも活用する。オーダー時に、お客様にはがきを手渡すのがその一例。宛先と誕生日をお客様

自身の手で記入してもらったはがきは、それぞれの誕生日に「心太」から発送される。

昨今は、個人情報取り扱いは気にするお客様も多いが、自筆のダイレクトメールならお客様も安心。管理も簡単というわけ。

常にお客様の視点を忘れない高木さんにとって、アイデアはどこにでも転がっているようだ。

アイデアあふれる「起業家」



東海第2統括支社三重支社 上木孝志

「心太」さんはウィークデイでも行列ができる繁盛店です。それを支えているのは、社長の高木さんの味へのこだわりはもちろんのこと、研究熱心で、常にお客様を呼ぼうという努力を忘れない「起業家精神」にあふれたアイデアです。その人柄に惹かれていっている人が集まるので、現在は焼肉屋さんを目指す人へのコンサルティングなどもされているんですよ。