

〇〇〇〇社長へ

成功しそうな営業先について、当座まとめたものをお送りします。
大変お忙しいとは存じますが、質疑等ございましたら、箇条書きでも構いません、

までお願いします。日曜日のWeb会議場でも勿論大丈夫です。

アンケートに関しては別途作成致します。宜しくお願いします。

宿題: どういうところに営業をかけたなら成功率が高そうか？

その前に。現在の打ち合わせ状況を整理します。

大目標: 〇〇〇コーヒーの売り上げ拡大

ブレイムストーミングの結果、オンラインの施策は有効そうですが

- ① 我々診断士側が直接お手伝い出来そうな範囲が限られ
- ② 浸透に時間がかかり、あと1ヶ月では効果が確認出来そうにない

為、オンラインの施策は最終報告に集約するとして、短期での売り上げ拡大を目指すべく、営業先(等)を以下で模索します。

・オフィス / 事業所へ来客用, 従業員用に納入

大手の競合が多すぎる

・アンテナショップを出店

かなりの赤字体質！？

<https://toyokeizai.net/articles/-/140358>

2016年10月15日

・チャレンジショップ

行政の施策で、テナント料を期間限定で抑える事は出来ますが、今回は用途が異なるでしょう。

<http://www.metro.tokyo.jp/tosei/hodohappyo/press/2017/09/21/07.html>

現在こちらは募集休止中

・スーパーやショッピングモール等でイベントを開催し、そこで併売(単発実施 / 継続実施)。

開催コストが見え辛い点がネックですが、コーヒーに関連したイベントも定期的に行われており、一定の知名度向上は見込まれそうです。

ex.

国連大学 <https://www.enjoytokyo.jp/life/event/1307578/> 東京コーヒーフェスティバル 2018

神田錦町 <http://coffeecollection.tokyo/> コーヒーコレクション around 神田錦町 2018 SPRING

飲食店さんメインのイベントなのは留意点ですが、コーヒー好きに的を絞れる点は、〇〇〇コーヒーの品質を広めるには打ってつけです。

・コーヒーの県別消費量

<http://todo-ran.com/t/kiji/13502> 2016年

圧倒的に京都府が多いとの統計データです。観光地でもあり、雑誌での広告はこの地域と関連性の高いものが知名度向上に役立ちそうです。

・雑誌 / 専門誌

そこそこ出版されていましたが、発刊が近時のものと、かなり限られて来るようです、要調査。

文字の色分けは概ね以下のような感じにしています。

赤字 メリット
緑 最終報告へ
黄色 アクセント
青字 デメリット

・喫茶店

コーヒーを始めから**強みにしている所への納入は、望み薄**でしょう。既に独自の仕入れルートを確立してると考えられる為です。

なのでそれを逆手にとって、**コーヒーが不評なお店**への販売促進(販促)を検討してみます。

先ほどの京都府やイベント情報を参考に、**コーヒー好きが常日頃から集まりそうだけれども、コーヒーを強みに出来ていないお店**を探してみました。

ここでは神田錦町を取り敢えずターゲットにしました。

〉純喫茶が点在し、**本物のコーヒー文化が根付く神田エリア**。 コーヒーコレクション around 神田錦町 2018 SPRING より引用。

例えばこちら「カフェドクルーセ」さん

Googleのレビュー

カフェドクルーセ
東京都千代田区神田錦町2丁目4 上田錦町ビル 1F

2.7 ★★★★★ 10 件のレビュー

並べ替え: 関連度順

mikey 3
ローカルガイド · 34 件のレビュー · 9 枚の写真
★★★★★ 5 か月前
コーヒーは美味しくないです。

Doohee Kim
ローカルガイド · 220 件のレビュー · 678 枚の写真
★★★★★ 1 年前
タバコを吸う人には良い。コーヒーはそこそこ。

また「カフェドクルーセ」で検索、右方の「**外観を見る**」から**店内の様子やメニュー**もわかりますが、
コーヒーを強みにするような記載は確かに見当たりません。**"Key coffee"などの看板が出ている訳でもありません。**
しかしお値段はそこそこ(500~1,000円)はります、東京だからでしょうか。

なので蛇足ですが、○○○コーヒーのリピーターさんの中にも、喫茶店の方など業販に近い方も一定の割合で居られそうな気もしました。

【営業先の絞込み】

コーヒー好きが集まるところで、いいものにはお金を惜しまない層に、**イベントなども開催しながら売り込む**
と特徴づけられそうです。

具体的な施策として、**喫茶店に絞って**以下記載して行きます。**短期での売り上げ獲得が見込めそう**だからです。

方法としては

- 1.直接営業する、来店する。
- 2.**ダイレクトメール(DM)**を送る、FAXを送る。

1.に関しては

先ほどのGoogleレビューや店舗写真を参考に、**コーヒーゆかりの町**や**ビジネス街が活動場所**になると考えます。

2.に関しては**全国を対象とする事も可能**です。住所等はGoogleやWeb上で公開されているものです。

【営業活動に際して、検討点】

〇〇〇コーヒーはAmazonでも購入出来る商品ですので、営業独自の取引方法や、いかに顧客にメリットをもたらすかについて検討が必要になります。

納入方法、価格面、契約方法(当用、年間契約etc)

〇〇〇コーヒーのロゴの使用を認めたり、軒先でも受賞の件をアピールして貰ったり。KeyCoffeeのような看板みたいなものを作成、貸与する

〇〇〇コーヒーで商標を取得しているか等、法務面の確認。

コーヒーがおいしくない原因は豆だけとは限りませんので、**焼き方など**、得意な従業員さんが居られれば、その**レクチャー**等も納入先に実施する。

喫茶店が顧客だと、**豆自体の販売に切り替えた方がよい!**?

先ほどのGoogleレビューを実際に見て貰い、改善に向けて伴走も試みる。

コーヒー専門誌に広告を出し、それを**店頭**に置いて貰い、**相乗効果**を出す。

【DMに関して】

封筒や用紙なども**凝ったもの**にする必要を感じます、ヤスポロのイメージ払拭の為。

そしてDMの内容の**作成や送付先の選定**で、こちら**診断士側も協力**出来るような気もします。

選定については、サイトを運営しているようなところがよいでしょうか。

その後のサポート等もありますので、送るにしても**広くて関東内**がいいと考えます。

【その他注意点】

DMのコスト

今回の案件でどの程度、**販売促進費**を使えそうか。

現状の〇〇〇コーヒーの**荒利**はどの程度か。

は把握して置く必要があるでしょう。**営業となれば、人件費**なども考慮する必要が生じます。

DM等の準備を優先するのであれば、**アンケートの実施優先は下げてもいいのかな**と考えます。

遠方(例えば京都向け)をメインターゲットに広告を出したり、イベント出店については、**最終報告でまとめる形**になると考えます。