



くすなたん

水無月号

Vol.107
2013年6月

毎月10日発行

発行人 藤本高司

発行所 フジモト株式会社

飲食店向け情報満載かわら版
毎月発行

飲食店舗さま向けにかわら版を毎月発行します

■ 向暑の候

沖縄には、一足はやく夏がやってきました。10月下旬まで暑い日が続きますが、1年を通じて観光客が来沖して下さいます。プロ野球のキャンプに始まり、農作業が一休みする寒い内地からのツアー客、全国からの修学旅行生、卒業旅行、夏のバケーション、ゴルフやスキューバ、那覇空港に降り着いたとおもったらぱっと各々の目的地へと出発していきます。ここ数年はビジネス人も確実に増えてますね。10年前は羽田空港でチェックインするビジネス人は数える程でした。観光ビジネスを柱としている県ですが、国際感覚豊かな意欲ある人財の宝庫です。人財立県としてもっとアピールが必要ですね。



並べて覚える

広告社ぶれいん 竹田清人

■ お店で使えるマーケティング用語集 第26語 ■

リードジェネレーション と リードナーチャリング ～ Lead Generation vs. Lead Nurturing ～

リードと言うのは「繋がる」という意味です。将来的にお客様に繋がってゆく方々をリードといいます。マーケティング用語では、良くお客様との関係の深さを表す言葉として“見込み客”と翻訳されます。同じ“見込み客”に対応する言葉で prospect という単語もあるのですが、prospect よりも、lead の方が customer=顧客 に近い位置づけになっています。

お客様と親しくなってゆくことが商売の基本ですから、マーケティングの世界ではお客様との距離を表す言葉をたくさん持っています。そして、お客様との距離を意識して時間をかけて、patronage=ご最顧になっていたかというのが大事になってくるわけです。この**リードジェネレーション**と**リードナーチャリング**は、そんなことを意識した言葉です。

■ リードジェネレーション (Lead Generation)

ジェネレーション Generation は、作り出すという意味です。お客様になってくださる可能性が少しでもある人を潜在顧客と言いますが、これらの方々に我々を知っていただいたり、興味を持っていただいたりして見込み客になって頂く活動を**リードジェネレーション**と呼びます。

■ リードナーチャリング (Lead Nurturing)

ナーチャリング nurturing は、育てるという意味です。見込み客はあと一歩でお客様になってくださる方々と言う意味なのですが、この方々も一足飛びに顧客になってくださるわけではありません。良さをわかって頂くためにいろいろなことをしてゆかなければなりません。この活動を**リードナーチャリング**と呼びます。一言で言ってしまうと、「見込み客に顧客になって頂くための活動」になりそうです。

飲食店で無料サービス券のチラシを駅前配り、来て頂いた方に美味しさや楽しさを分かっていただけてお得意様になって頂く作戦を考えたいです。このとき、無料サービス券のチラシを配るのが**リードジェネレーション**で、美味しさや楽しさを分かっていただく活動が**リードナーチャリング**にあたるわけです。



また、飲食店は接待や会合で使っていただくことも多いでしょう。このとき、お店を決めてくださった方は間違いなく顧客なのですが、ほかのお客様はまだ Lead だと考えるべきではないでしょうか。お連れ様としてお越し下さった方々に店の魅力をわかって頂く活動をすればそれがリードナーチャリングになるわけです。

この二つの活動を分けて考えると、「無料サービス券のチラシを配るだけでは不十分なんだ」とか「お連れ様にも積極的にアプローチを考えないと」とか言うことが意識に上ってきて、すこしレベルの高い企画が立てられるのではないのでしょうか。

こーいちのグルメ散歩

食楽楽人 木村 幸一

・♪さんぽ52♪ 信州旅行のお土産は？

学生時代の友人と毎年旅行にでかけています。カミサン抜きで伸び伸びできるというのが、10年以上も続いている理由でしょうか。

今年は立山室堂平の「雪の大谷」を歩きました。10メートルを越す雪の壁はさすがに迫力があります。バス旅行はパーキングエリアでちょくちょく休憩をとるので、ついついつまらないものを買ってしまいます。

今年はしっかりと欲しいものを買いました。まず「かんずり」です。かんずりは、新潟地区特産の発酵トウガラシ調味料だと思っておりました。ところがなんと、商標登録された商品名だとわかりビックリ。味はマイルドで、美味しいこと間違いありません。

鍋ものにつかわれることが多いようですが、お味噌汁に入れても、やっこにつけても、またある時はハンバーグやステーキに、またある時はカレーライスになど、なんにでも合います。昨日はスパゲッティに入れたのですが、一段とコクのある味に大変身です。かんずりさん有難う。

かんずり造りは大変手間がかかります。

トウガラシを塩漬にし、大寒のころ3、4日雪の上で寒ざらし。これを柚子、米糶、塩等で漬け込み、2年目には手返し。また1年経つと手返し。足掛け4年樽で熟成させ、冬の寒い日樽を外へ出し寒ざらし。それから瓶詰めして出荷。最低でも3年もの商品です。私は6年ものを買いました。

翌日は安曇野のパーキングで、長野県特産の二つ目のもの「絹っ子」を求めました。蚕のさなぎの佃煮です。瓶の中は佃煮とはいえ、虫がうじゃ・うじゃの状態ですから、カミサンが卒倒するといけないので、瓶は隠しています。

まずチャーハンにいれてみました。皮のパリパリ感と、筋肉のシコシコの感、いけます。つぎにはカシューナッツなんかと炒めてみようかな。(本当はご飯に乗つけて食べたいのですが、カミサンがいなくてダメと……)



Fujimoto

発行所 フジモト株式会社 <http://www.fujimoto.co.jp>

〒166-0011 東京都杉並区梅里1-7-7SKTビル2F TEL:03-5378-6830 FAX:03-5378-6823