

貴店集客施策のご提案

結論

理想の未来
得られるメリット

理由

なぜHPが必要なのか ◯ お客様がお金を使う心理 ◯ 認知→興味→信頼→購入
なぜ食べログやホットペッパーだけではダメなのか ◯ 信頼構築が足りないから

根拠

お客様の種類 ◯
◯ いますぐ客 ◯ 低単価 ◯ 食べログですぐ申し込む客
◯ 急いでいる客
◯ じっくり客 ◯ 良く検討してお店を選ぶ客層 ◯ 高単価 ◯ 良質な客層
◯ お祝い ◯ 誕生日
◯ プロポーズ
◯ 結婚記念日
◯ ホームページが絶対に必要
◯ 店内の様子・料理の質・シェフの想いを知りたい

集客経路の多様化

SNS集客
SEO集客
MEO集客
チラシ集客

具体例

じっくり客 ◯ 恋人にプロポーズをするお店を選んでいる ◯ 絶対に失敗できない
◯ 一生に一度の思い出の店
◯ ホットペッパーや食べログからHPに誘導 ◯ 更に細かく知りたい！というニーズに応える
◯ ホームページがないと... ◯ 知りたい情報がない！ということで、HPのあるお店に離脱

結論

ホームページを作ると、じっくり客を集客できる ◯ 客単価が上がる ◯ 薄利多売→厚利少売
◯ 客層が良くなる
◯ リピート率が上がる
さらなる集客施策のご提案 ◯ 公式LINE活用など
金額と特典/保証など