

<新規顧客獲得とお店のファンづくり提案>

提案日 ○年○月○日

提案先企業名 御中

提案企業名

提 案 書

1. 提案名	Web活用による新規顧客獲得とお店のファンづくり
2. 提案理由	<p>1. 飲食店を取り巻く現況 飲食店を取り巻く今日の環境は、お客様のニーズの多様化に加えて、全国規模のチェーン店の出店攻勢や他の競合店の乱立による競争の激化によって、ますます厳しい状況におかれています。</p> <p>2. 現行の方法では、新規のお客様獲得に継続的に広告費がかかる そうした状況下での対応としては、新規のお客様の獲得とお店のファンづくり、つまり、お客様の“囲い込み”が大変重要な戦略となります。しかし、特に新規のお客様の獲得には、地域へのチラシの配布や地域情報誌への広告掲載など、継続的に広告費がかかるのが現状です。</p> <p>3. インターネットの有効活用 そこで、継続的な経費が抑えられ、かつ高いプロモーション効果が期待できるWebの活用によるお店のファンづくりを提案いたします。</p>

3. 対象	半径1km圏内に居住する主婦及び会社に勤務するOL、ビジネスマン
4. 方法	<p>以下の4つのステップを実践することにより、効果的に新規顧客の獲得とお店のファンづくりを行います。</p> <p>1. ホームページの作成</p> <p>貴店の紹介HPを作成する。その中で、貴店の所在地、貴店への交通案内、料理に対するこだわりや考え方、提供するメニュー、料理の特徴、シェフのプロフィール、シェフのブログなどを掲載。</p> <p>2. ネット会員の募集</p> <p>HP上で無料会員を募集。会員には貴店の料理に対する感想をブログに記入してもらうようとする。また、特典として、料理の割引料金の適用や新メニュー発表時の無料試食会への案内などを送るようにする。</p> <p>3. 定期的なネット上のキャンペーンによる新規顧客の獲得</p> <p>HPやメールマガジンなどで、年に何回か、ご招待キャンペーンを行う。</p> <p>4. 定期的なメールマガジン発行によるお店のファンづくり</p> <p>シェフの料理に対するこだわりや食材に関するまめ知識を掲載したメールマガジンを定期的に発行する。</p>
5. スケジュール	<p>準備期間：6ヶ月</p> <p>実施時期：平成〇年〇月</p>
6. 費用	<p>Web制作費他：100万円(税別)</p> <p>※詳しくは別添の「Web制作見積書」をご参照下さい。</p>
7. 効果予測	新規顧客：1000名、リピート客：延べ2000名(初年)、前年比売上30%増を目指す。
8. 添付資料	Web制作見積書