

■ お弁当屋さんのA店の売上は2倍になるか？

2013.10.6

Yes! 「5つの変更ポイント」を実現し、お客さんから

「もう迷わない! 3秒の瞬間、あのひと、いつもの定番」と感じてもらえるお客に進化させる

● 売上2倍プログラム導入のビフォー・アフター

サービスマーケティング
の「5つのP」

Before
(これまで)

After
(90日間後)

鍵となるのは?

Price
価格

・平均単価
650円



・平均単価
600円



Product
商品

・32種類



・8品目にする
・4定番に集中する



Promotion
販促

・チラシ
・ネット



・店頭が
最大のプロモーション



Place
店頭

・混雑時の問題
→オペレーション
→サービス



・3秒で買える! 見ても
→弁当パッケージの変更
→陳列方法の変更

Person
人目

・とにかく
「お客さんを見て」
ことが関心事



・「あの人!」と
言ってもらえる
1mmの気づかい

Key1
いつもの
定番

Key2
3秒の瞬間

Key3
あの人!

もう
迷わない!

3秒の瞬間
あの人との
いつもの定番

日商8万円

日商16万円