

## 「プロのためのラーメン塾」にて講演させていただきました！

11月11日に開催された「プロのためのラーメン塾（主催：株式会社兵藤製作所様）」にて、弊社セールススタッフが「繁盛店がやっている効率的な売上UP策とは？」について講演させていただきました。

「プロのためのラーメン塾」は、栃木県内のラーメン店開業予定者様と既存店舗責任者様を対象に、ラーメン作りのポイントから、ブランド力・集客力のある店舗の作り方や、店舗の収益構造・人材教育・オペレーション作りを学べる場所として、株式会社兵藤製作所様が2012年1月以来開校されています。

今回同塾にて、リピーター作りを課題とされている店舗様、および開業予定の方々に向けて、

- ① 店舗におけるリピーターと利益率の関係性
- ② リピーター作りの重要性
- ③ 新規とリピーター獲得コストの効率性
- ④ 販促ツールの効果比較
- ⑤ 「dodoポイントとは？」

についての講演の後、参加者の方々に実際に「dodoポイント」を操作していただき、

- カードもアプリも使わずに「携帯番号を入力するだけ」でポイントを貯められるのはとても便利で斬新なアイデア
- 携帯のSMSでクーポンを送れるため、お客様へのダイレクトアプローチが可能
- 思いついたらすぐにクーポンを送れるリアルタイム性が◎
- 低コストで導入・利用できるのは魅力的

という、大変嬉しい評価をお聞きすることができました。

株式会社兵藤製作所様ならびにご参加者の方々、貴重な機会とお時間をいただきありがとうございました。

「プロのためのラーメン塾」に関する  
お問い合わせ窓口  
株式会社兵藤製作所様  
TEL: 0285-27-5711  
Email: info@k-hyodo.co.jp

「dodoポイント」に関する  
お問い合わせ窓口  
株式会社 Spoqa  
TEL: 03-6869-3610  
Email: tokyo@spoqa.com