

# あきなう NEWS

篠山市商工会 商業観光部会 NEWS

発行者 篠山市商工会  
商業観光部会

編集 商業観光部会幹事会  
発行日: 2017年4月24日  
発行責任者: 部会長 中村相石

## 「商NOW」発行にあたり



中村相石 部会長

## 鯖街道のPRを活用

商業観光部会の部会長に就任して、早や2年が経ちました。この間、篠山市は『日本遺産』の認定、またユネスコ創造都市加盟が認められ、他の地域の追随を許さない『トッパンナ』に躍り出ました。部会としても、これをチャンスと捉え、『丹波篠山の地域ブランドをより強く、発展させるには何を成すか』をテーマとして、11月25日(土)、四季の森生涯学習センター周辺を会場にした「鯖イバルフェア」などです。

すべきか、真剣に多くの活発な議論がなされました。その中でも、平成29年度は、共に日本遺産に認定された小浜市と連携し、『鯖街道PR事業』を1月に企画実施する予定です。目的は、歴史的に古くから食べられている鯖も古くから食べられている鯖文化を継承、再認識し、未来に向けて新しい地域ブランドとして情報発信するためです。企画案としては『鯖街道PR事業』を1月に企画実施する予定です。目的は、歴史的に古くから食べられている鯖も古くから食べられている鯖文化を通して、丹波篠山の食文化を継承、再認識し、未来に向けて新しい地域ブランドとして情報発信するためです。

また部会への要望や相談をお困りのこと等がありましたら、お聞かせ下さい。この部会を運営する「幹事会」で取り上げ、次年度以降に活かしていきます。最後になりましたが、部会員やご家族の皆様のご健勝と専業の発展をご祈念申し上げます。

## マーケティングコラム

### ある「マーケティング」のカタチ

よく「新規顧客をいかに獲得するか重要」と耳にします。確かに、新規顧客がいないと、先細りになっていくのは明白ですし、小規模事業持続化補助金等でも、新規顧客を増やすことが重要です。あるマーケティングに書かれていたことが真意を突いています。それは至極当たり前のことなんです。...

水をすくい続けるようなもの。だ」という言葉です。再来店頂けないと、折角お客様を集めても、どんな流れを集めても、どんどん失ってしまいます。

売上のみにみれば、新規顧客も既存顧客も客数は同じ1人。新規顧客に来て頂くより、既存顧客の方が、繋がりがりも出ていますし、低コストで来店のキツカケは作れます。

再来店頂くためにすることで、それは「お客様のこと

## 新規顧客獲得の前に、再来店の仕組みを!

を知る「これが全てです。お客様の行動、好み、価値観などを知ること、どうすれば来店してもらえるかの対策が打てます。

また「お客様は、なぜ自店を選んでいるのか?」は重要ポイント。その理由は、お客様の行動や価値観に関係しているからです。新規顧客を獲得する前に、しっかり再来店対策をしておきましょう。

### SNSでの情報発信

えは、絶対に外せないフタクターがあります。それは「SNS」です。今やFacebookやInstagramなどのSNSは、老若男女関係なく、多くの人が利用し、新たな人間関係を構築している必要不可欠な要素で、消費にも先行するのはナンセンスです。「いいね」が多いに越したことはありませんが、それよりも「誰に」「何を」伝えるのか「何より重要!」顧客を増やす前に、しっかりと伝えることで、結果的に新規顧客も集まります。さあ、今一度、お客様の事を見つめ直しましょう!

## TOPICS

### 5月9日 商業観光部会懇談会



篠山市商工会商業観光部会 懇談会

### 9月1日・29日(4回シリーズ)マーケティング講習会



「じゃんじゃん売れるセミナー」

### 10月22日・23日 チヤレインジヨウチ



「丹波篠山ほんまルジエ」

### 11月2日 「接客」に使える「手話セミナー」



「接客」に使える「手話セミナー」

篠山市商工会  
商業観光部会  
平成28年度役員

### 【部長】

中村 相石

(南中村商店)

### 【副部長】

中村 浩二

(篠山食料品店)

森 博一

(南もりでんき)

### 【幹事】

上角 圭太

(但馬銀行篠山支店)

奥山 貴史

(南クワヤ電機部)

梶村 文敏

(W-THパニコン教室)

狩場 一龍

(狩場酒造場)

岸田 兼尚

(KENSHOパークス)

木村 淳一

(豆腐工房夢豆腐)

桑山 雅子

(園味)

榊原 謙介

(㈱創虹社)

清水 圭一

(かねと窓)

山下 由晶

(北摂観光㈱)

