

SNS の活用と決済システムの導入で集客力向上に貢献

2021 年 02 月 12 日 | DESSERT Re:on



DESSERT Re:on（デザートリオン）は、九州初のデザートのみで構築されたコースを提供するデザート専門店です。旬の素材や温度差のある素材の組み合わせ、香りをお楽しみ頂けるデザート（アシェットデセール）を提供しています。SNS の活用でお店やサービスの認知度を向上させ、キャッシュレス決済の導入で客層の幅を広げています。



オーナー：吉田照彦さん

当店ではお店を立ち上げるにあたり、他とは違ったサービスを提供したいという考えから、さまざまなお店やデザート、提供方法を調べました。その中で、旬の素材を使用して、できたてのデザートをお皿に盛りつけて提供する“アシェットデセール”というデザートがあることを知りました。その美しい見た目と作り立ての美味しさに感動し、東京や京都、大阪で提供している店舗を視察したり、ネットや本で調べるなど独学で学び、九州でいち早くアシェットデセールのお店を開業しました。アシェットデセール

は、繊細かつ、温度差のある素材を組み合わせたデザートなので、基本は店内で食べていただくのですが、お持ち帰りのニーズにも対応できる商品を用意するなど、さまざまな楽しみ方を提供しております。お客様は女性が大半ですが、ひとりでいらっしゃる男性のお客様も多いところが当店の特徴です。開業してから 2021 年 2 月の一周年時には、SNS を見てご来店くださったお客様に割引やくじびきなどのプレゼント企画をご用意しました。

【課題】新しいサービスの認知度が低く、集客に不安があった

九州で初となるアシェットデセールの専門店ということもあり、オープン当初はどうやって認知度を上げ、お客様の数を増やすかという課題を抱えていました。また、開業したタイミングが新型コロナウイルス拡大の時期と重なったことも、不安要素のひとつでした。そのため、まず開業当初の目標に掲げたことは、より多くの方にお店がオープンしたこと、全く新しい提供方法のデザート専門店であることを知ってもらい、お店に足を運んでもらうことでした。

まず、なるべくコストをかけずに、情報を発信する方法として考えたのが SNS の活用でした。趣味の音楽活動で個人的に SNS を活用していたため、専門知識がなくても始めやすい手段だと感じたことも SNS を選択した理由の一つです。タグ付け機能があり、知らない方が見てくれ、輪が広がる場所に有用性を感じておりました。

【導入】Instagram で集客の活路を見出した

さまざまな SNS の活用による情報発信とともに、ホームページの運用を同時期にスタートしたところ、最も反響が大きかったのが「Instagram」でした。投稿した写真や記事を見てご来店してくださるお客様が多く、ビジネスシーンでの活用に期待を寄せて本格的に導入することにしました。

ホームページはテンプレートを使用して独学で作成したことがあり、その知識と経験を活用してお店の簡易的なホームページを自身で作成しました。メニューやイベントなどの情報、店舗営業日などを載せていますが、更新頻度が高いのは Instagram です。記事のアップは私が行い、写真撮影はスタッフが協力してくれています。2021 年 2 月には、一周年のイベントも SNS やホームページを通して告知し、お客様に喜んでいただきながら集客のチャンスを増やすことができたと感じています。

その他、同業の諸先輩方から「今から事業をするなら、多彩な決済方法を導入するべき」と助言をいただき、PayPay やクレジットカード決済といったキャッシュレス決済を導入することにしました。



【効果】 SNS による来客数の増加、決済システムによる会計時のストレス軽減に成功

当店にご来店されるお客様の 8 割が Instagram を見てくれています。新商品に対するレスポンスがとても早く、初めてお店に出すデザートを投稿すると、すぐに反応してくれるお客様や、その日のうちにご来店してくださるお客様もいます。また、お店を知らなかった人たちも、SNS の繋がりから当店のことを知り、足を運んでくださるようになりました。近隣の方だけでなく、福岡市から来てくださるお客様もいます。フォロワーの多いお客様と繋がることができ、相乗効果でお店の認知度も向上し、来客数が増加しました。記事を見たメディア関係者から取材を受けたことも認知度向上の大きな要因の一つです。

また、お店の雰囲気だけでは、店頭に立っている私の姿が堅そうなイメージを与えていたようですが、Instagram を通して話しやすい店主というイメージが定着しつつあり、常連さんも増えてきました。双方向のプロモーションができる SNS だからこそ、お客様とのやりとりの中で、「こんなデザートが食べたい」「こんな素材はどうだろう」という意見を交わすことができ、新メニューの開発にも役立てています。

またキャッシュレス決済を導入したおかげで、お会計時のつり銭を気にすることが減り、手間を省略できています。お客様の会計時のストレス軽減にもなっており、スムーズに購入できることがリピート利用に繋がっているのかもしれません。

【展望】 アシェットデセールを九州の文化にするため、SNS のさらなる活用を考案

集客という意味で、Instagram は私たちにとってなくてはならないツールになっています。当面はこれら SNS の運用を行い、さらなる活用方法を見出したいと考えています。また、ホームページからの情報発信についても検討を進め、集客力アップ、売上アップに繋げていきたいです。アシェットデセールはまだまだ知らない人が多いデザートです。お客様にとって新鮮なこの体験とスタイルをさらに広めていき、九州にこの文化を根付かせるため SNS や IT の活用方法を考えていこうと思っています。

社名 : DESSERT Re: on

HP :

<https://scandalhtmr0004.wixsite.com/dessertreon>

代表 : 吉田 照彦

主な事業 : デザート専門店

所在地 : 福岡県北九州市八幡西区千代ヶ崎 1-3-6

創業 : 2020 年 2 月



ここからアプリの事例ページはこちら