

自家焙煎の美味しい珈琲をご家庭やオフィスにお届けします

## 「魔法の珈琲」ポットコーヒー



- 社内のミーティング・会議などに
- セミナー等・サークル活動に
- 食後のコーヒータイムに
- 町内の寄り合いなどに

### 【注意事項】

- ※宅配は旧高山市内を中心に30分以内に届けられるところを対象に致します
- ※ご注文はお届け時間の1時間前以上にご予約ください

# コーヒー ぜんざい



冬期  
限定

ほろ苦い自家焙煎コーヒーと  
甘いぜんざいがベストマッチ

①ポットコーヒー 1.8リットル  
シュガー・ミルク・マドラー12ケセット  
一杯当たり100円  
**1,590円**

②ポットコーヒー 1.8リットル  
(コーヒーのみ)  
一杯当たり110円  
**1,320円**

## 招来招福 その161

～「お客に楽しんでもらおう」が儲けに直結する～

お客に「何かしてくれそうだな」と期待されている酒屋の話の続きだが、この店主の商売上手なところはほかにもある。彼は何をするときにも、顧客名簿を増やす機会に活用できないかなと考えて行動する。顧客名簿が安定した収益の源泉であることをよく理解しているのだ。

前回の引き出物のときにも、もちろん彼は考えた。

まずオリジナルラベルには小さく店名と連絡先が載っている。これだけでもこの酒を飲んだ人が「おいしい。どこで買えるんだろう」と思えば顧客獲得につながる可能性はある。誰かこの後、結婚を控えている人が「この酒屋はこんなことをしてくれるんだ」と気に留めてくれるかもしれない。また新郎・新婦の個性になぞらえたお酒の説明書にも「このお酒についてお気づきの点がありましたら、当店までご連絡ください」と、店名と連絡先が書いてある。

さらにはこの引き出物箱のなかに一通の返信はがきを入れておく。もちろんこれがセールスであれば逆に気を悪くする人の方が多いだろうが、そこは彼のことだ。このはがきには別紙が添えてあり、そこには「皆さんから新郎・新婦にあてた祝福のメッセージをいただきたいのです。(中略)私が責任をもって新郎・新婦にお渡し致します」とある。

当然、この引き出物を持って帰った方々から、後日続々とはがきが返ってくる。それを後日新郎・新婦に渡したところ、またまた大喜び。そして彼の手元にも、新しいお客のリストが手に入るということである。

前回も言ったが、彼の活動の一番根っこには「お客に楽しんでもらおう」との思いがある。それが一番大切だ。そういう気持ちは「儲け」と相いれないと感じがちだが、実はこのように見事に両立させられるものなのである。

日経（招客招福より）