

今お寿司の業界では業績が日々厳しくなつてきて、いふると耳にします。そんな中、河昌が寿司店様と共に発展していくために、何を生意気なことをとお思ひでしようが、日々勉強・実践をして、少しでもお客様の繁栄のお役に立てればと念願しております。まだ力不足ではございますが、この「河昌通信」などを通じて、情報提供供して参ります。今後とも、お引き立て下さいますよう、よろしくお願ひ申上げます。



平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
河昌店主の藤井昌治でございます。

河昌通信

2011年10月

第11号
40周年
記念号

発行:(株)河 昌
文責:藤井 昌治
潤子
須磨区松風町
5-1-22
☎078-733-079

一客げ一笑顔あふれました。と申し上げます。」とは、お手伝いします。」と申しあげます。た立ち店と出前店とではやる見えます。しかし、実はやることはそぞろに分けられます。

お客様は大別して二通りに分けられ
初めてご来店されるお客様
一度来て頂いたことのあるお客様

「（一）初めてのお客様」を呼び込むには広告を打つなど、膨大な費用がかかり、大手にはなかなかいいません。しかし、「（二）一度来て頂いたことのあるお客様」に再度来て頂くのは、（一）に比べて大きな費用をかけなくて也可能です。私どもの店では、この夏以降「ハガキ」を活用することによつて、リピーターの開拓に注力して参りました。お客様の再来店数は大きく伸びました。

ご連絡ではこれ以上、なかなかお伝えしきれませんので、お話しさせてお伺いし、お話しさせていただきます。大して時間をとるわけではありませんので、お気軽に下さい。

十一月のお休み
三、六、九時から二十七時三十分まで
お電話は九時から十七時三〇分まで
それ以外の時間は留守番電話がお受けします



二 提案(一)

