

# 商店街コンシェルジュ

## 概要

- 自店に来店したお客様に、より満足度の高い買い物をしてもらうために、品質・サービスの面で信頼のおける他店を紹介する取組である。
- お客様に他店を紹介する際、名刺の裏に「この紹介状をお持ちの〇〇様は、当店の大切なお客様です。」と記入し手渡すことでお客様に特別感を印象づける。
- さらに、年数回コンシェルジュツアーを行っている。当日は、手持ちの礼服に蝶ネクタイを合わせてタキシード風に着こなすことで特別感を演出する。



「タキシード」で着飾った商店会のメンバー



手作りの紹介状

## 主な対象

質の高い商品やサービスを求めるお客様

## 予算額

紹介カード作成費 1,000円 / 1店舗

## ねらい

最低限の費用で効果的に販売促進を図る。また、特別な「おもてなし」を通して、お客様にいつも利用しているお店以外の個店のファンになってもらうことで、商店街全体の活性化につなげる。

## 経緯

質の高い商品・サービスを提供する個店を利用するお客様は、値段だけでは選ばず、満足のいく商品・サービスを求めていることに気づき、お客様が求めるものに応じて、商店街のお店を紹介できる仕組みを作ろうと考えた。

## ひとこと



### ★苦心したこと

紹介されやすい店と紹介されにくい店が出てきてしまうことがあります。自店の商品・サービスを見直すきっかけとなるという認識を商店街内部で共有することで、参加店を維持するようにしています。

### ★工夫したこと

コンシェルジュ事業に参加する店を優れた商品を取り扱う個店に限定することで、「質」を求めるお客様に満足いただける取組にすることができました。

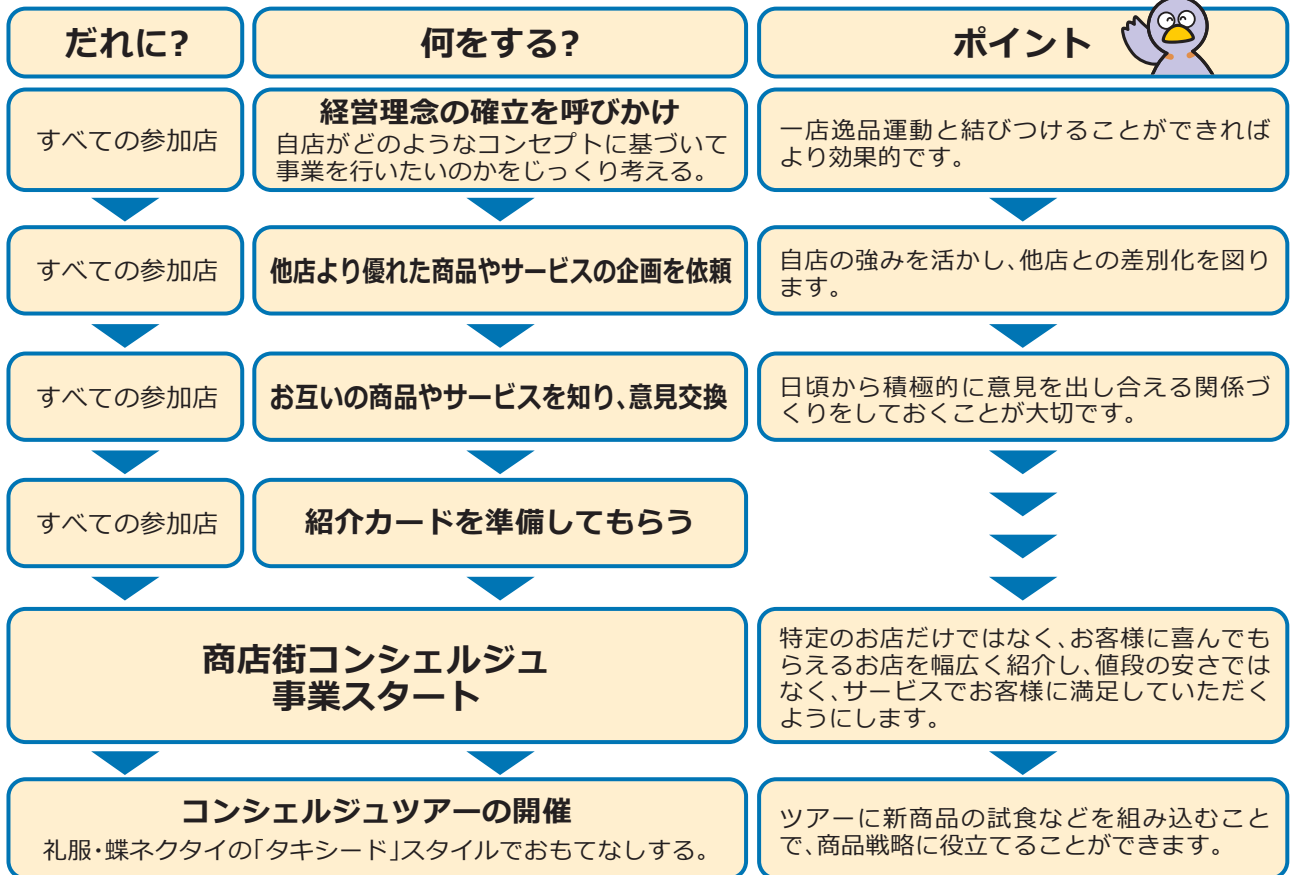
### ★事業の効果

紹介されたお店のおもてなしの意識が向上する効果が出ています。



理事長 中柴 修氏 (右)  
事務局長 大和 祥郎氏 (左)

## 実施手順



## お問い合わせ先

協同組合国立旭通り商店会  
 ○所在地 東京都国立市1-7-6-102 (JR中央線国立駅から徒歩3分)  
 ○電話 042-580-3636 ○FAX 042-580-3606  
 ○ホームページ <http://www.kunitachi-asahi.com>

