

地域の隠れた魅力を伝える まいぶれたー

MYPLETTER

まいぶれを上手に活用しているオーナーさんにインタビュー！



2017.04 号



スマホ片手に来店される方が多くいらっしゃるので
ニュースが伝わっているんだと嬉しくなります♪



呑喜家 天音 (のんきやてのん) 店長
石川 ありささん

2016年8月からまいぶれ宮崎に掲載中の「呑喜家 天音」の店長、石川ありささんに、まいぶれ活用についてお話を伺いました。SNSでの情報発信を以前から行っていた天音さんが、なぜ「まいぶれ」に関心を持ち、活用に至ったのか？今回は、掲載する時の考えから、実践している活用方法など、20代の若い視点から見た「まいぶれ」の良さや課題など実際に感じたことをお伺いしました。



使い勝手重視で決めた「まいぷれ」

Q、まいぷれに載せたいと思った経緯は？

元々 Facebook で情報発信をしていたのですが、Facebook は個人情報とお店の情報がタイムライン上でごちゃっとして不便だった為、使い勝手のいい他のツールがないか探していたところ、『まいぷれ』の営業さんに勧められたのがきっかけでした。話を伺ってみると、ホームページのような機能を持ちつつ、自分たちが簡単に更新できるニュースシステムもあり、これだけの機能があれば相場は月額 10,000 円くらいだと思っていたのですが、実際 6,000 円程度。費用も申し分なく、すぐに掲載をお願いしました。



毎週月曜日にはボリューム満点の週替わりのランチメニューを紹介。



ランチを始めて特に感じる まいぷれの情報発信力

Q、ランチを始めてからの効果はいかがですか？

ランチで来られるお客様は特に、ニュースで発信した情報を事前に見て来られる方が多いです。例えば、ランチの情報で大盛りのごはんの画像を載せていると、それがきっかけで初対面のお客様と会話が弾んだりします。また、新たなお客様層として家族連れの方も多くいらっしゃるようになりました。徐々にお客様の注目度も増えていき、今では、『宮崎 城ヶ崎 ランチ』検索でまとめ記事より天音の情報が上位に出てくることも。アクセス数だけでなく来店も確実に増えています。

担当の ひと言

中心市街地から離れた郊外にあるということもあり、場所や店舗内容をしっかりと届けていくことで集客につなげている天音さん。ただお知らせを更新するだけではなく、更新時間帯や内容も「お客様はどういうことが気になるだろうか？」ということをしっかり考えて更新されていました。それは、天音さんのまずお客様の気持ちを考える接客やおもてなしにも通じていました。これからの第3の広報担当として、「まいぷれ」を効果的に使っていただけるように、私たちが提案をしていきたいと思っています！

掲載等のお問い合わせはこちら



まいぷれ宮崎

検索

株式会社オレンジゲート

〒880-0853 宮崎中西町167-1 FAX.0985-41-5001
info@orangegate.co.jp http://miyazaki.myp/

Tel.0985-41-5001

(担当：みさわ、はまぐちまで)



お客様の閲覧時間を考慮して 効果的に発信

Q、お店の雰囲気の伝わるニュース。配信のコツはありますか？

コツと言えば、予約投稿機能で時間設定をしていること。お店に出る前に事前にネタを考えて、ランチの情報はだいたい 11 時ごろ、夜の情報は夜の店を探し始める 15 時くらいに新着情報に載るよう事前に投稿予約をしています。作業の手を止めて更新をする必要がなく、二人で切り盛りしている私たちのようなお店には大変便利な機能だと思います。メニューの情報などは、写真 1 枚では収まりきらないので、スマホの画像アプリを使って 1 枚にまとめて配信しています。今後は、Facebook のように複数枚画像を載せられるようになれば、1 度にたくさんの情報をお客様にお届けできるのではないかと考えています。



オープン当初お客様からいただいたという素敵な色紙が店内を彩る。



これからの夢実現におむけ 一期一会を大切に。

Q、今後の天音さんの夢を教えてください。

お客様との一期一会を大切にしながら、一人ひとりの顔が見え、声が聞こえる今のお店スタイルが私たちの接客には合っていると思います。「落ち込んでも天音で乾杯すれば元気になるね!」、「みんなが集ったら天音に行こうよ!」と言っていただけのような地元密着の『ザ・ローカル』なお店になっていけばいいですね。その為にも毎日情報をかかさず発信して行きたいと思っています。