DaBru

相談日：2026年7月8日
相談者氏名：〇〇 〇〇 様

本日のご相談のまとめ

01 現在の事業の状況

地域のお客様を中心に、食品の小売店を運営しています。店頭販売に加え、オンラインショップからの注文も増えてきました。一方、売上や顧客情報は複数の方法で管理しており、事業全体の動きをまとめて振り返る機会はあまり取れていないとのことでした。

02 今、気になっていること

新規のお客様は一定数来店しているものの、その後の再来店につながっているかが分からない点を気にされています。月によって売上が変動する理由についても、季節や商品の影響なのか、ほかに要因があるのか整理しきれていないとお話しされました。

03 これまでの経緯・取り組み

これまで、店頭での声かけや季節ごとの商品紹介、メールでのお知らせなどを続けてきました。最近はSNSでの情報発信にも取り組み始めています。ただし、それぞれの取り組みについて、どのお客様に届き、どのような反応があったかを継続して確認する方法は定まっていません。

04 今後、実現したいこと

新しいお客様を増やすだけでなく、すでに購入してくださった方に、無理のない形で再び利用してもらえるお店にしたいと考えています。大きな設備投資や急な業務変更は避け、現在の人数と日々の業務の中で続けられる方法を大切にしたいというご希望がありました。

05 今回のご相談のまとめ

今回のお話では、売上を伸ばすことそのものに加えて、お客様との継続的な関係を育てたいという思いが確認できました。また、すでに行っている取り組みは複数ある一方、それらを振り返るための情報が散らばっていることも共有されました。今後の方向性を考えるうえで、まず現在の状況を把握したいというお気持ちが整理されました。