

成功の メソッド 「集客」

精肉販売のミート・

コンパニオン(本社東京都、阿部昌史社長)は肉フェスなどのイベントに出店し、集客を強化している。イベントなどの人気商品をイ

トで同社の精肉を使った料理を販売し、購入者に対してECサイトのパンフレットを配布、ECサイトへの集客を強化している。

ミート・コンパニオン

フェスイベントで認知拡大

イベントで販売している。肉をその場で調理し、顧客に食べてもらうことで、商品の良さを伝えている。

フェスで商品を購入した人に対しては、名刺サイズのパンフレットを配布している。パンフレットにはECサイトにつながるQRコードを記載し、ECサイトで商品をすぐに購入



イベント販売の様子

データ	■販売チャネル
	「楽天市場」
	「アマゾン」「ヤフーシ
	ョッピング」「au W
	owma!」■外注先
	「ヤマト運輸」(配送)

入できるようにした。

8月には、au W owma!(ワウマ)にも出店し、販売チャネルを増やしている。横ばいだった売り上げを上げるのが狙い。ワウマでは、ステーキや固まり肉など高単価の商品の販売を強化している。

フードサービス部の久野禎一次長は「今後は、自社ECサイトの開設も視野に入れた。インスタなどのSNSの運用も始めていきたい」としている。