

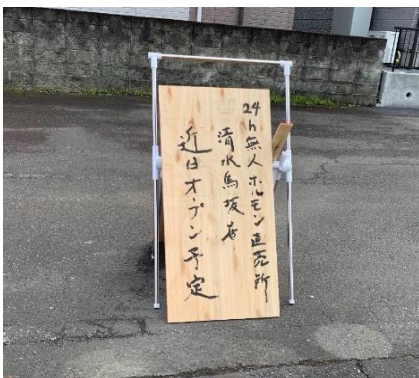
ムジホル店舗、オープン前にやって効果のあったこと！

1. 店舗前にわかりやすく掲示

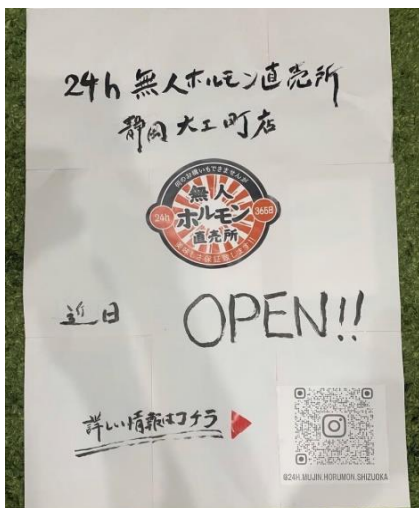
近隣の方にわかりやすくすることで、SNSやブログで取り上げられることもある



山科マツヤスーパー前店
オープンチラシで「ホルモン」と貼る



清水鳥坂店
近日オープン予定
と書いた看板を自作



静岡大工町店
張り紙を貼ってPR
QRを付けてインスタへの誘導も！

2. インフルエンサーの方に記事を書いてもらう

開店する週、その次の週に本部支援（お肉5つ無償）のインフルエンサーマークで、お店取材いただき、ヤフーニュース経由でーグーグルニュース、スマートニュースなどのニュース系のサイトに、2週連続で違う記事がのるようにしたのは、最高の費用対効果の結果ができました。安曇野市でしたら、「くりとも」さんという方にとりあげて頂ければ、ほぼ、ヤフーニュースにとりあげられると思います。<https://news.yahoo.co.jp/expert/creators/kuritomo>
開店前に1か月前ぐらいにご連絡ーお店できてから開店前に取材（お店風景と美食あげてもらー）ー
あとは、指定日に記事あげてもらえれば、よいと思いますー幸運をお祈りしております(^o^)/

くりともの記事一覧 - エキスパート - Yahoo!ニュース

パティシエの仕事でフランスやカナダへ滞在後、バンクーバーで大自然やヨガに出会い、ヨガインストラクターへと転身。現在はWebライターとし...



店舗の近隣で活躍しているインフルエンサーを見つけて、SNSで発信してもらう

補足

インフルエンサーの方へお願いするときにはお肉を5つ無償提供しています。商品代金は後程本部からオーナーさんへ補填しますので、**月末にまとめて**インフルエンサーの方へ提供したお肉と掲載されたURLを伊藤まで報告してください。

3. オープン前からSNSを動かしておく

Instagram・TwitterなどのSNSはオープン前から積極的に更新しておく。Instagramであればオープン日の告知をストーリーと投稿両方で流すなど、より多くの方へ届くようにたくさん配信してください♪

4. SNS広告の活用

Meta広告（Facebook、Instagramなどに広告が打てるツール）を使用して、近隣の方にオープン日を告知する広告を作成する。Meta広告の設定方法については別途マニュアルがあるのでそちらを参考にしてください。

※オリジナルの投稿画像を作りたいときはCanvaなどで簡単に作成できます◎
<https://www.canva.com/>

※本部作成の画像をそのまま使うと、SNSのシステム上転載とみなされてオススメ欄に出なくなる等のアクシデントがあるようです。SNSに上げる前にワンポイント追加するなど工夫してご利用ください。

5. 他オーナーさんとの交流

近隣のお店のオーナーさんに会いに行ったり、売り上げの高い店舗のオーナーさんとお話をして色々な情報を聞く！どのオーナーさんと連絡をとった方がいいか分からないときには伊藤までご相談ください。

6. 近隣店舗との交流

店舗の近隣でご商売されている方にチラシと名刺を持ってご挨拶まわり
無人店だからこそ、オーナーの顔を知っていただくことは大事です。
仲良くなれば店舗にチラシを置かせていただくこともあります。
見落としがちですが結構大事な事なので是非やってください！

7. 地域のフリーペーパーに掲載

地域のフリーペーパーを探して連絡してみる（店舗設置型、ポスティング型など
様々です。）

フリーペーパーの発行日は会社によってまちまちなので早めに確認しておくこと
をオススメします◎ 週1の媒体もあれば、2ヶ月に1回の媒体もあります。
オープン日前後にオープンイベントの広告をしたり、開店後は連休前のタイミン
グでの広告がおすすめです。QRコードの掲載が出来る媒体であれば、店舗のSNS
のQRを掲載するのもおすすめです。

本部から ポイントカードの取り扱いについて

ポイントカードは商品ラベルが10枚溜まったら1枚好きなお肉と交換出来るシス
テムです。本部のほうで1枚500円で買取りするシステムなので月末にまとめて報
告をお願いします。

報告の際には、空いているスペースに店名と回収日を記載して写真で伊藤まで報
告してください。