



宴会 NAVI（宴会ナビ）のご案内

飲食店、居酒屋において宴会は、事前予約してもらうことで入退店時間を予想することができるため他のお客さんとの入店調整がしやすい。またコース予約をしてもらえると事前準備ができるため食材ロスを防げ、宴会集客は飲食店の売上利益をアップさせることに大きくつながります。宴会需要獲得のために、今回ご案内する「宴会 NAVI」をご検討ください。



株式会社イケダ企画
大阪市天王寺区寺田町2-5-6-803
06-6776-2725 <https://ikeda-kikaku.co.jp/>



宴会需要は企業イベント、実施率は約 60%、ただ宴会幹事は情報過多で店選びが面倒という声も

主要シーンは企業イベントであり、コロナ以前の水準には届いていませんが、企業での宴会需要はコロナ禍を経て回復基調にあります。例えば忘年会であれば、2024 年のある調査データによると 59.6%の企業が実施しているとのことで、歓送迎会、慰労会、忘新年会などの機会に近隣企業に対して宴会営業を行うことは効果的だと考えます。ただ飲食店において営業担当がいない場合、訪問営業活動は時間やスキル、メンタル的にも難しい。現在主要な販促ツールとなっているネットなどでも、特定検索されないと宴会や団体予約をとることが難しくなっており、なによりお客さん側も何となく検索すると候補先や宴会に適さない内容が多すぎて必要な情報を入手しづらく面倒、幹事として適切、無難なお店やプランを比較検討しにくい、できていない状態になっているようです。

- 企業イベントとしての宴会は一時期よりも増加している
- 企業の宴会幹事は適切な情報を求めているが、自分で探すのは手間と時間がかかり面倒に感じている
- お店側も企業に対しての十分な営業活動、ピンポイントな発信ができていない

企業による宴会需要を獲得するためにダイレクトな訪問営業代行を行います

そこで、今回ご案内する「宴会 NAVI」を活用いただき、告知内容を宴会やパーティプランの内容に絞り込み、そのターゲットである法人、事業所などにダイレクトに訪問配布により営業代行を行うことで、下見来店、電話やネット予約の獲得につなげることができると考えております。

さらにそれだけでなく、宴会使用により、その後の通常来店やランチ来店にもつながり新規顧客獲得効果も見込めます。

「宴会 NAVI」とは

主要駅周辺の居酒屋などの宴会需要を活性化するために、宴会情報のチラシなどを専用ファイルにてひとまとめにし、情報媒体「宴会 NAVI」という形で、宴会ナビ女性訪問配布員により近隣の企業や事業所、一般店舗へ、可能な限り原則手渡しでの訪問配布を行う飲食店向け営業代行ツールです。

適切なターゲットに伝える、適切な情報を伝える、できるだけ伝えやすく伝える

- 実施時期 7 月中旬から 8 月上旬を予定
- 本町、堺筋本町駅周辺企業、団体、事業所 1000 件に訪問配布（本町、南本町、久太郎町中心事業所データ 3700 件）
- 2 週間程度で女性配布員 2 名 1 チームにて訪問配布を予定
- 2 折クリアホルダーにいれるチラシサイズは A4（90K 程度）ペラ
- 協賛店舗は 15 件程度を予定（多すぎても少なすぎても媒体価値が下がるため）
- チラシは作成から請け負う場合はどうするか→イケダ企画にて対応（別途料金）
- 完成品を納入する場合はどうするか→納入先への納品

媒体協賛価格：1 口 50,000 円（税別）

実施予算、媒体価値の関係上、最低 10 件以上のご協賛にて実施予定です。

そのため仮の協賛承諾が規定数揃った段階で本契約を予定しています。

*A4 チラシに、同エリア同チェーン複数の店舗を掲載することは可能です。

*A4 チラシの裏面をランチメニューにするなどして他の需要を同時に促進することも可能です。

ただし、やりすぎるとメッセージ性が薄れるのでご注意ください。



株式会社イケダ企画（担当：池田）info@ikeda-kikaku.co.jp