

融資に駆ける!

新米渉外・大空くんの訪問日誌

第14回 担当地域の見直しによる案件発掘

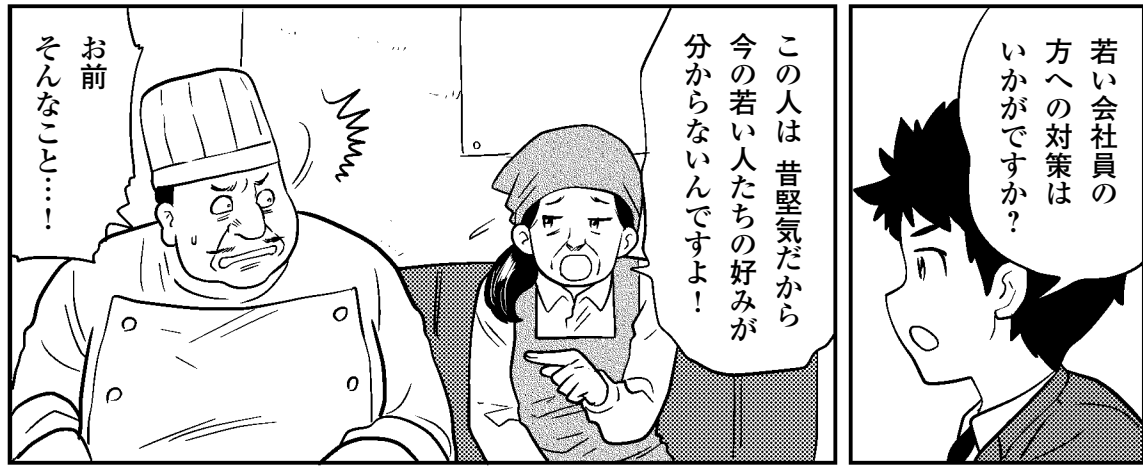
街の「休日の顔」を見ることで 新たなビジネスチャンスを発見



バイクでの宅配も始めて
何とか高齢者向けの売上は
確保しているのですが
ウチも人間的に限界があるので
これ以上 宅配を強化するの
難しくくて…

昔からのお客様が高齢になって
お店まで足を運んでくださる
機会が減っているのと
若い会社員への売れ行きが
落ちています

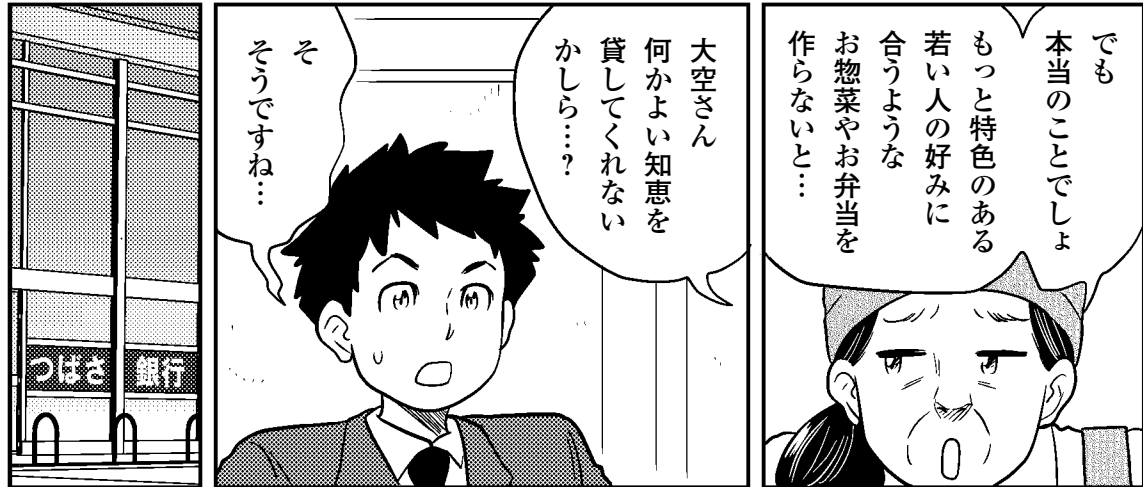
特にどんな点で
不振なのか
お分かりでしょうか?



お前
そんなこと…!

この人は 昔堅気だから
今の若い人たちの好み
が分からないんですよ!

若い会社員
の方への対策は
いかがですか?



そ
そうですね…

大空さん
何かよい知恵を
貸してくれない
かしら…?

でも
本当のことでは
もっと特色のある
若い人の好みに
合うような
お惣菜やお弁当を
作らないと…



もともとは食堂を
展開していましたが
惣菜の持帰り販売が好評で
10年以上前に弁当屋専門に
転換しました

「キッチン幕内」は
弁当屋を数カ店と
車での弁当移動販売を
展開している
古くからの地元企業で
当行の一行取引先です



しかし近年は
コンビニや
ファストフード店
同業者などに押され
売上が低迷

特に若年層の
売れ行きが
低調です



幕内社長
売上はなかなか
厳しい状況ですね…

いろいろと
手は打って
いるのですが…