

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

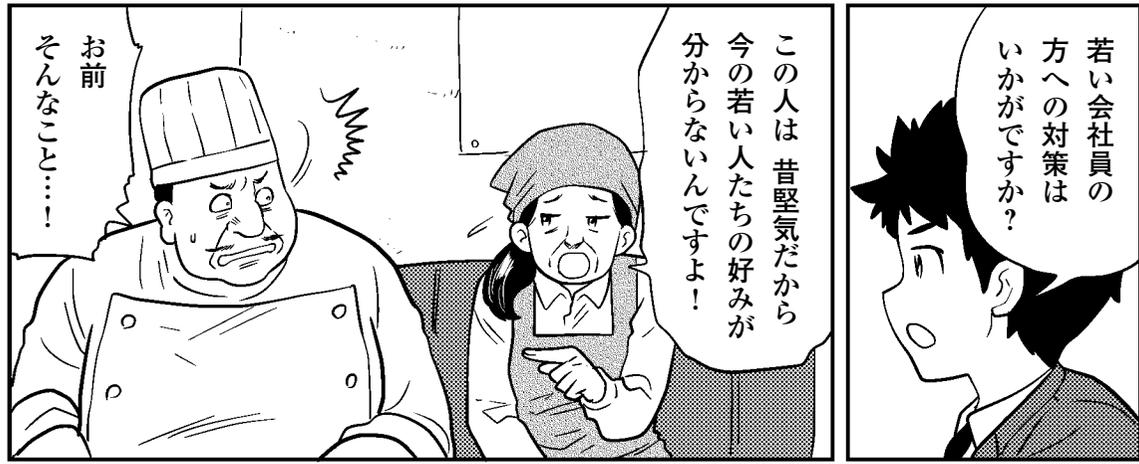
街の「休日の顔」を見ることで 新たなビジネスチャンスを発見



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 宅配を強化するのも
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

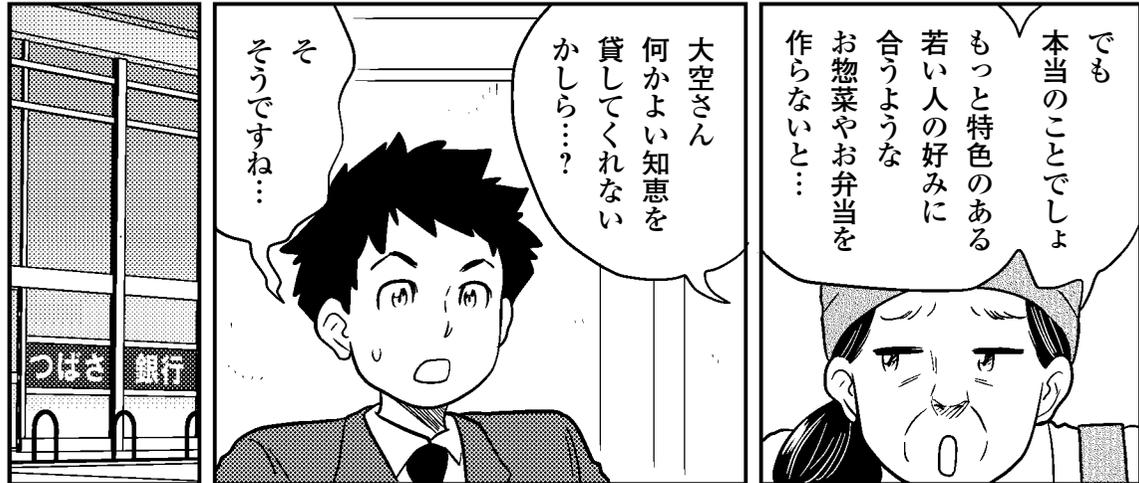
特にどんな点で
不振なのか
お分かりでしょうか?



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…



「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

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

それ以来 新鮮な食材と
手作り惣菜にこだわりを持ち
やや高め価格設定ながら
固定客をつかんできました

お弁当 キッチン幕内

お弁当 キッチン

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…