

商圈分析を切り口として外食業へのトータルなサービスを提供 ユーシーシーフーズ株式会社

顧客ニーズの多様化に対しmapDISCOVERYで ターゲット客層を絞り込み、最適なコンセプトを提案



販売企画本部 遠藤 俊介 氏



PROFILE

組織名: ユーシーシーフーズ株式会社
住所: 〒105-0004
東京都港区新橋6-1-11
問合せ先: 03-5400-5678

使用製品
mapDISCOVERY
モバイル空間統計データ

課題
・同業他社との価格競争からの脱却
・異業種からの喫茶カフェ業態への参入による顧客ニーズの多様化への対応

導入効果
・劇的な案件獲得精度の向上
・ノウハウの蓄積と水平展開

■概要

ユーシーシーフーズは、カフェやレストランなどさまざまな業種・業態の外食店へ商品の提供をはじめ、メニュー開発や店舗づくりのアドバイスなど、総合的な提案・経営サポートを行っている。2015年より競合他社との差別化とお客様へのきめ細かな対応を目指し、ソリューション営業の仕組みを導入し、顧客の課題解決の切り口として、簡単な操作で商圈分析が可能なmapDISCOVERYを採用した。ソリューション営業各人がmapDISCOVERYのアカウントを持ち、客先で商圈調査や競合店の分析をすばやく行うことができるようになった。そこから導き出したターゲット客層に合わせたフード/ドリンクメニューを提案し、さらには店舗のコンセプトからデザイン、レシピ開発までトータルなサービスを提供することができるようになった。今後は営業メンバーの拡充を予定しており、全国規模でのスピーディーな対応を実現していく予定である。

■課題

外食産業における喫茶店事業の市場規模はここ10年ほぼ変わっていない。しかし、その内部構造は

大きく変化してきており、昔ながらの喫茶店・コーヒー専門店の市場規模は縮小してきているが、高価格帯コーヒーショップは右肩上がり伸びている。また、新しい傾向として、

- ・居心地を重視した次世代型喫茶店の増加
- ・コインランドリーカフェのような異業種コラボ店舗の展開
- ・コーヒースタンドやコンビニなど、狭小店舗の拡大

このような状況の中、ユーシーシーフーズでは2015年より競合他社との差別化戦略の一環として「ソリューション営業」の仕組みを導入している。ソリューション営業は、

1. 店舗の調査分析を行い抱えている課題を明確にすること
 2. 課題に対してメニューや販促物などの解決策を提案すること
 3. 顧客の売上をアップし、納入額等の成果も創出すること
- を目的として導入された。

従来の商品のみの提案では、同業他社との価格競争に巻き込まれるという問題と、喫茶カフェ業態へは異業種からの参入が多く商材提案のみであ



