

工夫次第で新規客やリピーターをゲット！

掲載
無料

■掲載の条件

- 霧島市内で営業する店舗・事業者であること
- 割引等のサービスをつけること（経営の実情に沿った工夫をしてください）
（例：平日夜のみ10%割引、次回来店時に使える500円分の商品券、など）
- 市税等に滞納がないこと（分納計画がある場合など例外あり）

霧島 広報きりしま August.2013 VOL.168

有効期限:2013年9月末まで 掲載無料

使ってトクク クーポン 8

食膳 姉妹 お食事された方 デザート1品 サービス 福山町福山3663-13 ☎55-2288

ケーキハウス プリン 1,000円以上お買い上げの方 500円引き 隼人町内1381-3 ☎43-6108

熔岩焼 薩摩屋 御食事 500円割引券 本店: 国分広瀬2-20-51 ☎47-4999 中央店: 国分中央3-10-22-2F ☎56-5800

ガーデンリゾートSPA 霧島の杜 要予約 夏限定定ひんやり角質ケア&ハーブ足湯(2,100円)をされた方に 白熊ミニパフェサービス 牧園町上中津川1842-23 ☎78-3600

カフェレストラン 東苑 お食事された方 コーヒー1杯 無料 隼人町神宮三丁目1-1 ☎42-0108

左) 実物大のクーポン券
下) 広報きりしま8月号より抜粋

クーポン提供店の声



湊食堂 店長 脇 英士さん

お 店は道路沿いにあり、味にも自信があったので、これまで広告などをしようと思ったことはありません。そんな私が、今回クーポンを提供しようと思ったのは、自分が大切にしている言葉「愛と循環」のため。「あんかけチャンポン2杯注文で1杯分無料」は、正直、赤字です。それでも、多くの方に喜んでほしいという思いでしまし

た。クーポンを提供したいと思っている方の参考になるように、利用者のデータを記録。約9割が新規のお客さまで、それらの情報は市に提供しました。店の売り上げだけをみるとマイナスでしたが、今回の件でいろいろつながりができて、可能性が広がりました。最初は、見返りなど考えていませんでしたが、これこそ「循環」。私自身、成長できました。



アン パッション 営業部統括 森 秀昭さん

1 年前にオープンしました。新店舗にとって、まず必要になってくるのが店を知っていただくこと。そのために、さまざまな企画を組んでPRしてきました。そんな時、クーポン券の話をもりました。どうやったら来ていただけるか、みんなで話し合っ出した結果が1,000円以上お買い上げの方に500円の商品券をプレゼントすることで

した。どれだけの方が来てくれるだろうかという期待と不安がありましたが、いざ始めてみると多くの方が来てくださり、最終的には460枚のクーポンが使われました。初めてのお客さまもたくさんいて、中には店があったことすら知らない方もいました。クーポン券は店を知っていただくきっかけに、大きな効果があったと思います。



坂元由紀さん

4 月号の広報誌に「クーポン券募集」の記事を見つけ、楽しみにしていました。5月号の広報誌には10枚のクーポン、しかも絵はがきまで。お得な情報がいっぱい載っていて、うれしくなりました。早速使ってみると、お得感と店の方の対応が良くて、いつも以上にお買い物を楽しみました。私は8年前に関西から引っ越してきま

した。最初のころは店を知らなくて、なかなか行く勇気が出せませんでした。クーポン券は私みたいに市外から来た方には、店に行くきっかけになると思います。私も知らない店があったので、クーポンを使っている行ってみます。個人的には、温泉とか雑貨屋がもっとたくさん載ると嬉しいです。これからも楽しみにしています。

毎月約
43,000部発行

自治会加入世帯や
市内スーパー等へ
配布

クーポン券
提供店募集

広報きりしまにクーポン券を提供して下さる店舗などを募集しています。(掲載料は無料、市税の滞納がないなどの条件あり)
◎問=秘書広報課 ☎(64)0955