

ひとと飲み（7月）アンケートまとめ

企画をきっかけに来店された人数	今回提供したサービス内容	今回参加して、気づいたことや感想を教えてください。	何か工夫されたことはありましたか？	ひとと飲みを盛り上げるためのアイデアがあれば教えてください。	今回、参加店舗表示や特典表示などを兼ねた掲示物を取り入れました。使用感をお聞かせください。
0人	花を進呈	もう少し時間が掛かる	Xとインスタに告知した。	ネット利用	良い
～5人くらい	会計時料金から10%OFF	初めての参加でしたが、ひとと飲みキッカケで新規の方、久々の方に来店いただき、良い機会だなと思いました。	インスタのストーリーで当日告知しました。	複数店舗回ることでのメリットが何かあると、よりハシゴ酒を楽しんでもらえるかも？	ラミネートされていたので使いやすかったです！
0人	ひとり飲みセット		インスタでの告知		わかりやすくていいと思った
～5人くらい	ドリンク2杯と1品1,000円	若い方が多いので平日昼は今回のみで、(土)(日)が11日の時は昼も参加させていただけたらと思います	SNS告知、格安メニュー		
～10人くらい	小前菜ちょい盛りプレートの販売	9割がひとと飲みのリピーターで、新規はずかでした。	SNSで常に告知しています。あと平常営業時にいらしたお一人さまにパンフを配布して積極的に勧誘しています。	チャームみたいなかわいいノベルティがあると良いですね。	当店は裏道にあるのでそもそもが他店からの紹介やサイトを見てのご来店ばかりなので、印刷代をかけるほどの効果は全く感じられませんでした。通りかがりの方が見かけるような店舗とは意見が異なると思います。
～5人くらい	次回使えるおつまみ券	初参加させていただき、ありがとうございました。今回のイベントをきっかけにご来店いただいたお客さまがいて、ありがたいイベントだなと感じました。	事前のsns告知。店頭POPなど。		必要な内容が書いてあるので、とても便利に使わせていただきました。
0人	お菓子サービス				
～5人くらい	ひととのみセット(ドリンク・おつまみのセット)	遠く(埼玉県川越)からご来店のお客様。ひととのみ公式のインスタ見て、イベント知って、初めて阿佐ヶ谷に降りた。と、話されました。ので、来客数は少なかったですが、広く知られて来ているんだなあ、と、感じます。	SNS告知と店内イベントカレンダーでお知らせ。	スタンプラリー	特典内容もわかって、認知しやすいと思います！
0人	おひとりさま限定おつまみセット		SNSで告知		当日以外で見ても興味を持たれていた
～5人くらい	日本酒3種呑み比べ(ジャンケンで勝った人には777、負けても888。)	まだまだ認知不足で同じ人だけ回ってる感じかな、と思いました。	SNSや来店のお客さんへの告知。	飲み屋さん祭りでも、思いましたが飲食店以外で協力的なお店(美容室など会話がある所の方がより良い)へポスター等を貼らせてもらう。	分かりやすくて助かります😊 もう少しサイズが大きくても良いかも？

---

【今月の累計来店数】（アンケート回答10店舗時点）

～35名

【運営より】

7月もご参加をありがとうございました。今回は計24店舗にご参加いただきました。

「ひとと飲み」をきっかけで来店された新規の方がいたとの声がいくつかありました。お店のファンを増やすきっかけになっていると嬉しいです。

対して、企画での来店が0人だったという店舗もありました。

当日の来店者数を増やすことが主目的ではないですが、引き続き「ひとと飲み」がお店の認知と来店のきっかけ、「ひとり飲み文化推進」に繋げていけるよう、HPやSNS、参加店舗での声かけなどで発信していけたらと思います。

また今回、参加店からの声を踏まえて、「参加店表示と特典表示を兼ねた掲示物」を取り入れ、わかりやすく良かったという声をいただきました。

実際に参加店の店頭で見ましたが、イベントの告知にもなっているよう感じました。

引き続き、気付いた点等ありましたらご意見いただけますと幸いです。

提供するサービスについて、内容が多様になっています。

一人飲みセットはもちろん、次回使えるクーポンや、じゃんけん、お花など、お店のカラーのあるものもおもしろいですね。

サービス内容は毎回変更できます。HPやインスタでサービスをお知らせできればと思いますので、変更の際は、ぜひ次回参加表明時にご連絡ください。

8月も引き続き、ご意見いただけるとありがたいです。よろしく願いいたします。