



コミックバスター時空千葉駅前店。行き届いたサービスで競合店との違いを打ち出す

客単価は、1300円、1日の来客数は900人、週末に売り上げが偏っているため、平日をもっと上げたいところだ。それと意外だったのが、

シャワーの利用者が多いことです。本部に、駅前ならシャワーは必要だと言われて付けたのですが、私は利用する人がいるのかなと思っていました。

勢の共有は、非常に重要ですね。現在、御社にとってのネットカフェ1号店を出店されていますが、この1号店は40坪と、ネットカフェとしては小さいように思いました。

安心感があるのかもしれない。女性のお客様にとっては、女性のリピート率は高いです。会員制なので、お客様の名前や住所を書いていた

シャワーの利用者が多いこと。本部に、駅前ならシャワーは必要だと言われて付けたのですが、私は利用する人がいるのかなと思っていました。

—確かにネットカフェは、スペース提供業のようなものだから、あと加えるとしたら、サービスの部分だけですね。

客の不満に細かく対応 選ばれる店を目指す

—1号店の現状についてお話しいただけますか。

—課題などはありますか。

—まず、FC事業を始められたきっかけからお話ください。

—なるほど。ピザ宅配、中古車買取、販売の次に、新たなFC事業としてインターネットカフェを手付けられたわけですが、ネットカフェ進出の動機は何ですか。

—なぜサービス業だったのでしょうか。

—課題などはありますか。

FCで新分野に挑戦!

自信の接客サービス力で異業種から参入 ネットカフェ、 脱・「場所貸し業」に 商機あり

手軽なレジャー施設として、定着してきたインターネットカフェ。新業態として成長性が期待される一方、顧客サービス面では、まだまだ改善の余地があるという。この改善の余地にこそ、ビジネスチャンスが隠れているものだ。今回は、サービスの充実で差別化を図る、インターネットカフェFC「コミックバスター時空千葉駅前店」の山下将志氏にお話を伺った。



株式会社ビックマウンテン
代表取締役社長
山下 将志 氏
株式会社ビックマウンテン
千葉県千葉市に本拠を置く、FC加盟店として、中古車買取・販売店3店、インターネットカフェ1店舗などを運営。年商は8億9000万円(平成18年11月決算)。グループ会社で、宅配ピザ店FC3店舗も運営。

業種を問わず 最後はサービス力勝負

—まず、FC事業を始められたきっかけからお話ください。

—なるほど。ピザ宅配、中古車買取、販売の次に、新たなFC事業としてインターネットカフェを手付けられたわけですが、ネットカフェ進出の動機は何ですか。

—なぜサービス業だったのでしょうか。

—課題などはありますか。

—まず、FC事業を始められたきっかけからお話ください。

—なるほど。ピザ宅配、中古車買取、販売の次に、新たなFC事業としてインターネットカフェを手付けられたわけですが、ネットカフェ進出の動機は何ですか。

—なぜサービス業だったのでしょうか。

—課題などはありますか。