

飲食店の顧客拡大には  
店舗に応じてきめ細かく  
カスタマイズされた  
サービスが不可欠



杉田浩二税理士

識せず、飲食業に業種特化していったという。

顧客拡大に関しては、Webサイトが中心。杉田氏は、サービスの内容や料金設定をわかりやすく提示するだけでなく、積極的に日記を公開している。

これについては「私自身の人となりを公開することによって、お客様が問い合わせをしやすくなっているのではないだろうか」と杉田氏は語る。

実際、開業1年目の関与先の大半はWebサイトからのものだった。杉田氏は、そうした中で事務所近くの大井町駅周辺に飲食店が増えたこともあり、自然に飲食業に特化するような形になっていったと推測している。

また杉田氏は、飲食業を関与先にする際のデメリットとして挙げられる、どんぶり勘定や指導を聞いてもらえないといったことに対して、少々異なる意見を持っている。

理解してもらおうのには時間がかかるが、「自計化して半年後に実際に利益が生まれることを体験してもらうと、みんな数字に興味を持つようになります」と、杉田氏は教える過程に楽しさを見出しているようだ。