

店長！支配人！そのイベントはどうなんですか？

実はイベントには3種類あります。

■費用のかからなく目の前のお客様喜んでいただけるもの

[ビンゴなどの抽選会・カラオケ大会・クイズ]

→協賛などを集めてまったく費用がかからずできます。

■沢山費用がかかりますが、必ずその日の集客に結びつくもの

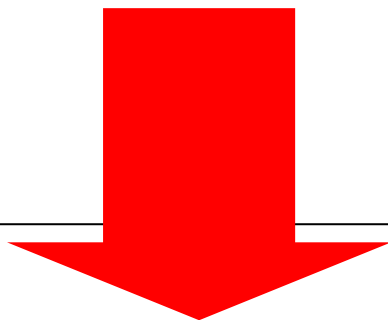
[有名人を呼ぶイベント]

→名の通った方ならばその日の集客には結びつくと思われま
す。しかし、有名人のネームバリューが頼りではその施設のオ
リジナリティは出せず、長い目で見た施設が醸し出す“味”に
はなりません。

■ 話題性・ロコミを期待できつつ、施設の個性が出せる。

そして幅広い層が楽しめる低価格な意外性イベント

[サウナイベントハマ熱波・アブドーラ小林人類対魚類・
おふろマナー覆面紙芝居・アニアニソンソンなど・・・]



実はイベントがその店の顔になるくらいのものをやらなきゃダメだと思うんです。

たとえば、温浴施設のイベントは歌のうまいだけの人に来ていただいてもダメなんですよ。

低価格イベントに
自信があります。

何故なら、
何度も何度も失敗している。

私達はイベント屋さんではありません。

しかし、店内イベントではあらゆる実験を行い
各方面の方々と想像し、挫折を糧にしてきました。
是非、ご相談ください。

アイデアはその施設・その地域・そのスタッフによってかわります。

最後に1つだけいいですか？

そのイベントはお客様のココロを
揺さぶっていますか？

お問い合わせ スーパー銭湯おふろの国 担当・林
hayashi@ofuronokuni.co.jp