

# <藤森ゼミ> ☆カフェ「DROP BY」への提案☆

我々藤森ゼミ2年は、高田馬場駅近くにあるカフェ「DROP BY」を調査対象として提案を考えることにしました。

## DROP BYについて

高田馬場駅東側を出てすぐ、神田川に向かって下り始めるとすぐに見つかる小さなお店。実は本学の卒業生が経営するカフェ。店内は雑誌のBRUTUSを意識したような落ち着いた作りで、一人でゆったりした大人の時間を楽しめる作りになっている。



## <メニュー>

メニューは基本的に飲み物だけで、エスプレッソ、ドリップコーヒー、カフェラテ、紅茶など。おすすめのエスプレッソは二種類の豆をブレンドしたものでとても飲みやすい。ドリップコーヒーは厳選されたスペシャルティコーヒーが6種類ほど用意されており好みの味を選べる。マスターの森岡さんは本物のコーヒーの美味しさを追求していて、苦手な方でも飲みやすいコーヒーを選んでくれます。

## 店舗分析（店内）

立地は駅から歩いて徒歩5分圏内と好立地。しかし、会社・学校への通勤・通学路と重なっておらず店の前を通る人が少ない傾向にある。店舗内は狭く5席ほどしかないが、立地やコーヒーの質は高いためテイクアウトのお客は多い。メニューの価格帯としては、スペシャルティコーヒーを提供しているため他の有名カフェチェーンよりは少し割高気味。

このようなカフェを調査対象として、我々は次のようなテーマを掲げました。

## 営業時間中、常に8割の集客を目指す！！

実際に何度かお店を訪問し、今のお店現状についてインタビューをしました。それらの調査に基づき問題点などを議論し、常に8割の集客を実現する3つの方策を考えました。

## <時間帯による来客の分析>

一日中の来客のうち、常連客は3つ年齢層に分けられます。  
①高田馬場近辺の学生。中には毎日来てくれる常連さんも。  
②30~35歳のサラリーマン。お金に余裕がありグルメを求めている人が多い。  
③60代。病院通いの帰りに寄ってくれる。女性より男性の方が安定的に来店。一日のコーヒーの半分くらいはテイクアウト。ランチタイムに集中。店として伸ばしたいのは9時半から12時までの時間帯と朝のテイクアウト。

時間帯	平日	土曜日
8~9:30	5人(常連の学生さん)	
9:30~12	0	
12~14	1~5人	満席の日が多い。
14~17	日による。多い日は20人位。	平日よりいい。天候に左右される。
17~20	安定している。	平日よりいい。天候に左右される。

## シニア層で午前中を伸ばす

年配者が多い病院でドロップバイのコーヒーを宣伝したり、午前中はシニア割引を実施したりする。年配者の方は健康が一番関心を持っていると思うので、病院でコーヒーの試飲会や店頭販売をして、スペシャルティコーヒーを飲んでもらう。コーヒーにはクロロゲン酸とカフェインが含まれており、これらには血液の流れを改善する効果があります。コーヒーの健康への効果とドロップバイのコーヒーの美味しさ両方を知ってもらい、年配者の集客へと繋げる。



## デリバリーによって狭さを克服

会社などにあらかじめチラシを配ったり店頭でポスター等を貼り、デリバリーサービスの存在を知らせる。注文を受けてからコーヒーを淹れ、保温性のあるポットなどに容れてデリバリーする。今すぐ美味しいコーヒーを飲みたけど飲みに行くのが面倒くさい人とか、忙しい人のために本格的スペシャルティコーヒーを提供する。これによって、お店が小さくても売り上げを伸ばすことができる。

## 自転車店とコラボで全体的に伸ばす

近隣の自転車店とコラボして、チラシを置いてもらい、ツーリングの途中で利用してもらう。チラシ持参のお客には割引やお菓子などのサービスを付ける。カフェの前に自転車立てを用意して来店しやすくする。ツーリング仲間に口コミで広がることも考えられる。