

2013年2月1日 (第2号)

お寿司屋さんには、アマゾンに勝てるか?!

お客様の欲しいものを提供して売上アップに

「皆様、こんにちは。寒い日が続いていますが、お元気ででしょうか? 先日のお雪の日は、動けなかった車を交差点の真ん中に置いて帰った人もいたとか。私は少々の雪は全くOKです。冬はスタッドレスタイヤにしているからです。雪道をスイスイ走るのはいい気分です。」

「さて、寒い日はお寿司でも、何にしまーう?」

「いつもの。」

「今日は、メサバがー」

「オッ、おいしそつたネ。じゃ、それも。」

「自分の好みを知っても、ええと、ついでに余分に食べてしまいます。」

「オンラインショップで有名なアマゾンで何かを買おうと、この商品を買っている人は、この商品も買っています」と、関連商品もいくつか表示してきます。あ、そうだったと、ついついクリックしてしまいます。アマゾンは、このお薦め商品も表示することによって、売上げも急増させたと言われています。

「コンピュータは記憶力が抜群です。非常にたくさんのことを記憶してくれます。どのページを見たか、何を買ったかという膨大な情報を記録しています。ですから、ある商品を買った人は、こんな商品も買っています。ヨ」と、これも簡単に割り出せるワケです。

「ハンバーガー、エッグ」

「ごいっしょに、ポテトもいかがですか?」

「うるさい。私は、ハンバーガーを喰いたいのだ。」



「前回の創刊号をお読みいただいた方から、わざわざメールをお送り下さいました。皆様ありがとうございます。今回は、その中から質問にお答えする形となります。どうぞ、コメントとかお待ちしております。あつめくしんさいます。」

詳しいことを知りたい方は、一度お越しください。南林間駅から3分のところにあります。



Yoshi
Web Service

<http://www.yoshi-web.jp/>

感想やご意見をお寄せください。

- メールの方は、 info@yoshi-web.jp
- FAXの方は、046-204-7355
- 電話の方は、046-204-7360

発行者:

株式会社ヨシ・ウェブ・サービス
242-0006 神奈川県大和市南林間 2-13-8
代表取締役 吉岡 善一