

オープンして3年。カフェ『ひだまり』は
深刻な客不足に悩んでいた…



客を増やすため、大手広告会社に見積もりを依頼したが…



他の集客ツールも調べたが、
どれも負担が大きいものばかり。



集客に苦しんでいるのは、タカシだけではなかった。





こだわりのコーヒーと、
みんなが寛げる場所を
作りたいただけなのに…

売上が立たず、ついにタカシは
最悪の未来を考え始めていた。



本当に店を閉めるしか
ないのだろうか…
誰か助けてくれ！

翌朝、タカシはスマホで『地域密着 成果報酬 集客』と
検索し、偶然あるサイトを見つけた。



サイトには、自分と同じように悩んでいた
個人店主たちの笑顔が並んでいた。



♥ 愛モール



♪ オーナーの声 ♪



ひだまりcafé（神奈川県）

利用前：月商23万円（赤字）

利用後：月商120万円（地域No.1に!）

愛モール活用歴：1年2か月



居酒屋 大漁（千葉県）

利用前：月商28万円

利用後：月商150万円（予約困難店に!）

愛モール活用歴：1年8か月



『費用を確認すると、かつて騙された
高額広告とは全く異なる仕組みだった。』



『個人店にとって、リスクが完全にゼロであることは
最大の希望の光だった。』



タカシは希望を胸に、加盟申し込みフォームを送信した。



加盟後、プロのライターが
タカシのコーヒーへのこだわりをインタビューした。

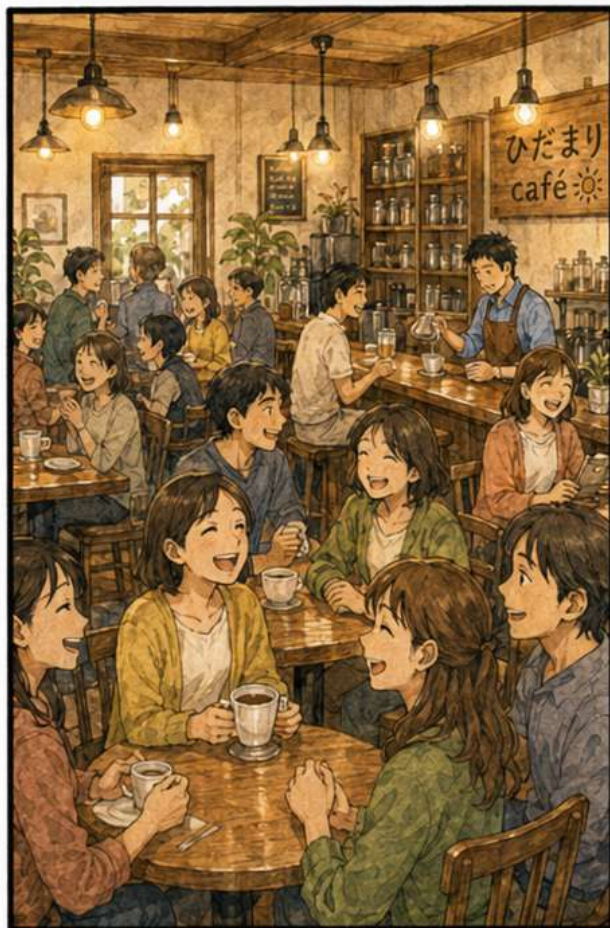




公開されたストーリーは、
すぐに愛モールのメンバーたちの心を動かした。



愛モールの『応援の力』は発揮され、店はかつてない活気を見せ始めた。



メンバーたちの応援は、店の中だけでは終わらなかった。



多くの星5つの口コミが集まり、驚くべき変化が起きた。



さらに、愛モール加盟店同士でコラボする地域マルシェにも出店！



月末、タカシは売上と経費の計算シートを見つめていた。



にぎわう店内を見つめながら、タカシは
愛モールの本当の価値を実感していた。



かつて一人で廃業に怯えていたタカシは、
今、心からの幸せを感じていた。



今度は、あなたのお店がポジティブな変化を起こす番です。

