

夏は暇！売上を他に作る方法

～ニュースレター番外編～ 第13回～

<今までの飲食店の在り方>

たい焼きやたこ焼きを調理して販売する。これは日々の営業の業務です。他の飲食店もラーメンやカレーを調理して販売して売り上げを作る。居酒屋さんはお酒で儲けを取る。これが今までの飲食業界のスタンダードは在り方でした。しかしコロナ禍でこのビジネスモデルが大きく崩れ閉店するお店やアルバイトを解雇するお店、家賃の支払いを猶予してもらうお店が増えました。

<もう食べ物以外を売ろう！>

そして私なりにたどり着いた結論が「食べ物を売のをやめよう」です。誤解しないでほしいのが今までの販売は続けます。それとは別に他のものを売ろう！という事です。では何か？

<皆さんが日々取り組んでいる業務を売る>

朝生地を作りあんこやクリームをバットに出して火をつける。こんなルーティーンがあるはず。これを販売してみてもどうでしょうか？ズバリ「体験」です。よく言われる「事消費」です。物を販売するのではなくそのお店で実際にたい焼き屋さんやたこ焼き屋さんを疑似体験してもらいます。日本人なら一度は「焼いてみたい！」という願望があるはず。一時期そば打ち体験が流行りました。あれのたい焼き、たこ焼きバージョンとってください。営業中にお客様に実際に焼いてもらいます。もちろん美味しく焼けるコツを皆さんがお客様にその場でお伝えします。お客様が作った商品はきっと上手く焼けません。自分で焼いた分はすべて買い取ってもらいます。

きっと自分で作ったたい焼き、たこ焼きはスマホの写真に収めるはず。ひょっとすると SNS でお店の宣伝をしてくれるかもしれません。夏は焼く回数が減ります。そのスキマ時間をつかって教室を開きませんか？皆さんの日々のルーティーンがお金に代わります。

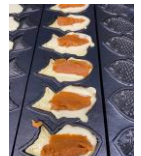
<さらに相乗効果が生まれます>

一度教室を体験した人はそのお店の前を無言で通り過ぎにくいですよ？(笑) きっと3回に1回は買ってくれるはず。お店とのお客様の関係性も深める効果があります。秋から春にかけてお店は忙しいのでスキマ時間ができる夏限定の「鯛焼き教室」「たこ焼き教室」です。取り組みたい人は一度私にご相談ください。具体的な内容や進め方を一緒に構築しましょう！来週は更にぶっ飛んだものを売って紹介します！乞うご期待(笑)

<トマトあんの2回目の試作報告>

色は改善されつつあります。しかし味はまだ少し白あんの主張が強い。冷めているときはトマトがしっかり香りがある。焼いた後が少し弱い。色が薄いためニンジンあん？とい錯覚を起こしてします。

3回目の開発に再度取り組みます！



豊吉オリジナル季節館企画	規格	商品について	サンプル
トマトあん	1kg	夏の新しいあんこが誕生します！	是非欲しい！ ・ いらない。

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしい。