

# 夏は暇！売上を他に作る方法

## ～ニュースレター番外編～ 第16回～

### <FCやパートナー契約による店舗展開>

今月は商品以外のものでお金に変える。売上を作るというテーマです。今週は看板です。自身のお店の看板のブランディングを高めることによる店舗展開のお話です。フランチャイズ展開している会社は自社の看板でビジネスをしています。コンビニ、ファミレス、外食産業の多くはフランチャイズ展開で店舗を増やしています。

### <お客様からみたチェーン店>

チェーン店の一番の魅力は安心感です。田舎道を車で走っていて来たことないスーパーで買い物するよりもセブンイレブンの方が安心して入店し買い物ができる。あの安心感です。知らない土地で外食をするとき見たことのある看板についつい入ってしまう心理。これがチェーン店の強みです。看板のイメージをよくするために多くの広告費を投じます。

### <移動販売のFC>

実は移動販売のFCもあります。クレープ屋さんのFC展開をしている「ベリーズカフェ」。イカ焼きの「みなせん」。意外と小規模からFCの本部はスタートできます。仕事中にたい焼き屋さんやたこ焼き屋さんをやりたい。と言ってくる人がまさにチャンスなのかもしれません。

### <FC本部の収益は？>

まずは食材です。自社ブランドの材料を開発し店舗を任せる人（フランチャイジー）へ卸す業務です。そして看板料のロイヤリティです。さらに移動販売車の本部は車も主力の収益です。お店独自のノウハウやオリジナルの材料を構築、販売をすることで新たな売上が発生します。実際にFCの本部を作りたいという相談を受けたこともあります。

ただし契約したとおりに運営・経営をしないフランチャイジーも多いのが事実です。日々の管理が非常に難しいのが本部の悩みどころです。

### <FC展開していないチェーン店>

実は意外と知られていないチェーン店があります。それが「すき家」です。全国に1900店以上の展開をしている牛丼チェーンです。この会社は唯一全店直営です。自社の社員とアルバイト、パートさんで切り盛りしています。この数の店舗数を直営で展開する人足力は驚異的だといつも感心しています。

### <トマトあんの価格>

一度製造した「トマトあん」ですが色味が薄くサンプルとは別物になり再製造になりました。8月上旬発売予定です。

価格は1kg 800円です（税別）1kg袋から納品いたします。

製品価格確定！サンプルほしい人は今のうちにお申し込みください！



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。