

ウィークリーニュースレター1号 2022

<2022年スタート！>

新年明けましておめでとうございます。本年も宜しくお願い致します。昨年に続きウィークリーとマンスリーのニュースレターを発行していきます。ニュースレターでは新商品のご紹介、新規開店のお店のご紹介、新たなサービスを始めたお店の情報、他業種の取り組みで役に立ちそうな情報などを発信していきます。新年1回目のテーマは「売る」です。弊社のお客様で驚異的な売上げを叩き出す会社があります。その社長さんが立ち上げた新サービスのご紹介です。

<驚異的な売上げを叩き出すメロンパン屋さん>

弊社のお客様にキッチンカーでメロンパンを販売している会社があります。知り合うキッカケは金融機関主催の勉強会でした。私の前で講師の先生と名刺交換していたのがメロンパン屋さんの社長。「世界一美味しいメロンパンを売っている阪田です」という挨拶が聞こえました。斬新な名刺交換の挨拶だななんて思ってやり取りを聞いていました。帰りのエレベーターで一緒になり名刺交換。これが取引のキッカケです。

取引が始まると、ある時を境に異常な数のホイップクリームの注分量が来ました。社長に何が起ったのかを聞くと「Twitter でバズったんです！」との回答が。そこからホイップクリームが毎週のように注文が来ます。多い時で1週間2000本。メロンパンにホイップクリームをサンドした商品がSNSでどんどん拡散され製造が間に合わないほどに。もちろん焼き立てのメロンパンも売ります。1日の売上が駅前なら20万円オーバー。平日のスーパーの前でも10万円は確実に販売しています。他のキッチンカーと比較して異常なまでの数字。何か秘密があるのですか？と社長に尋ねました。

「私、営業や売ることが趣味なんです。時間が空くとテレアポのバイト入れてストレス発散したくなっちゃうんですよ〜(笑)」とのこと。以前、訪問販売でバリバリの営業マンのキャリアがあり販売実績も常に1位だったという過去を覚えていただけました。その訪問販売の時に見出した法則があるそうです。それが「売る美学®」。この法則に基づいて営業すれば誰でも売れるお店が作れますと豪語。当然メロンパンもその応用だそうです。実は私も受講しました。すると確かに電話の営業では担当者まで繋がる。飛び込み営業でも話までは聞いてもらえる。営業職、販売職にはマストな法則がメロンパン屋さんにはありました。今回この阪田社長が新たな取り組みをスタートさせます！

<売る美学®とは>

営業オタクの阪田社長が教える「7つの型」を動画配信するサービス。5週間で全5回のカリキュラムパックです。

購入後60日間は視聴できます。詳しくはこちらのQRコードからどうぞ！



三ツ星キッチンカー養成所
セミナー

キッチンカー開業セミナー

豊吉公式 Twitter

株式会社豊吉ホームページ