

ウィークリーニュースレター16号 2022

<同じ状況下でどう見えるか？>

先日読んだ本にこんな事が書いてありました。アフリカの奥地で2人の靴の営業マンが市場調査に降り立ちました。

Aさんは上司に「この地域の人は裸足で生活しています。靴を履く習慣がないから出店はやめましょう」と報告します。

Bさんは上司に「この地域の人は裸足で生活しています。全員に靴を履く習慣を伝えることができれば大変な市場になります。絶対に出店しましょう！」

まったく同じ状況下で正反対の意見が出てきました。物事の捉え方一つでピンチやチャンスが訪れるとも言えるかもしれません。そしてこれはキッチンカーの出店場所や物件探しにも当てはまるのではないかと思います。

～キッチンカー スーパーマーケット編～

Aさん:このスーパーは安売りの日しか来店数がないから出店は見合わせる

Bさん:駐車している車が高級車なので少ないパイで勝負できるから出店する

Cさん:歩速は早いけど出店場所を少しズラせばチャンスが出てくるので出店する

同じ店舗でも印象が大きく違うと思います。そしてキッチンカーの場合は実際に出店してその感触を確かめてから継続出店か撤退かを決定していく。

～物件編～

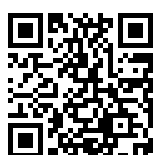
Aさん:駅から徒歩6分以上だし国道沿いで歩行者も少ないから出店は見合わせる

Bさん:国道沿いでも向かいに大きな病院があるから人は集まる場所なので出店する

この物件は10年以上前に出店するかどうかを迷ったとある会社のお話です。最終的に出店を決めて家賃9万円の物件で初年度の12月は月商900万を売りました。そして今もこの物件は鯛焼き屋さんとして販売を継続しています。月商900万円は売れませんが冬であれば月商100万円は下回らないそうです。この物件、気になる人はお問い合わせください。今でも何故あんなに売れたのかがわからない物件です(笑)

<納品書番号のおみくじについて>

3月からスタートした納品書番号のおみくじですが3月31日の時点で申告が有りませんでした。4月も同様に行います。今月4月の番号は「No.41313」「No.41567」です。忘れずにチェックしてくださいね。この番号についてもお問い合わせが増えてきました。皆様にも楽しんでもらえているようで何よりです。日頃の運試しだと思って納品書のチェックをお願い致します。



売る美学®



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