

ウィークリーニュースレター29号 2022

<マーケティングの特集をする意図は??>

ここ数週間マーケティングについてのことを書いています。なぜこんなことを書いているのか??理由は昨今の値上げです。どうしても原料が高騰してしまいます。その分お店は価格に反映します。するといつも来てくれたお客様の利用頻度が減ってしまいます。特に趣向品の競争は日々激しくなっています。あれほど積極的に出店していた高級食パン専門店は続々と閉店しています。変化の激しさを実感する日々です。今後はご新規さんの獲得が今後のお店の鍵になると思っています。ご新規さんとのきっかけづくりのアイデアとして発信したいと思っています。今週も皆様の営業活動に活かしたら幸いです。

<ガシャシステムのランチや新幹線>

JR西日本が「サイコロきっぷ」というのをネット販売しました。一般的に旅行する場合は目的地を決めます。そして新幹線のチケットを購入する。このプランは運任せです。WEB上のサイコロで行き先が決まります。東舞鶴(西舞鶴)「白浜」倉敷(岡山)「餘部(城崎温泉)」芦原温泉「尾道」博多の7箇所です。あれ?サイコロなのに7箇所?という疑問が湧いてきます。この博多はレア(当たり)です。WEBならではの演出です。料金は1人5000円です。博多が出れば大阪から博多まで5000円で行けちゃいます!行き先を鉄道会社に委ねる。面白い消費活動だと思いませんか?

<ランチガチャも登場>

みなとみらいでは「ランチガチャ」が登場です。1回1,000円をQRコード決済すると1500円 or 2000円分の商品券が当たります。そして行くお店はそのガチャで決まります。そのお店内で食事券が使えるという仕組みです。ランチも店舗が多い商業施設に行くと迷うことがあります。500円~1000円分得するならガチャに挑戦するのも面白いと思います。

<提供する側がランダムに選んであげる仕組み>

旅行もランチも本来は自分でプランを立てるものです。行きたい処、食べたいものを自分で決める。そこをお店に委ねるスタイルは画期的だなと個人的に感じるニュースでした。飲食店でもお寿司屋さんや鉄板焼きなど常連になるとお任せで頼む人がいます。予算を伝えその日の仕入れに任せて職人さんがメニューを組む。日替わり弁当もお店のお任せですね。この「お任せ」というワードは実は食べ物を提供するお店には合っているのかもしれませんが。「今日のおまかせ4個セット」や「本日入荷したさつまいものあんこ、1日限定メニュー」などお店側からメニューの発信をするのも面白いと思います。種類の少ないたい焼き、大判焼きにもそんな遊び心があってもいいと感じたニュースでした。

<7月の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今月もやります!忘れずにしてくださいね。7月の番号は「No.42426」「No.42521」です。値上げが多い昨今、こんな形での値引きしかできませんが奮ってご参加ください。



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