

ウィークリーニュースレター35号 2022

<値上げによるお客様の反応とは？>

9月は値上げについてです。これだけ原材料が上がると値上げを検討する人も多いと思います。しかしいつも接客しているお客様の顔を思い出してしまい値上げに踏み切れない。そういうお店も多いと思います。大きく分けて値上げの方法は2つあると思います。

- ① 今の価格から値上げをする
- ② 内容量を減らして価格維持

さて、どちらがお客様の反応は良いのでしょうか？たまたまよく聞くラジオ番組でアンケートしていました。今回はこの番組結果の抜粋です。

いかがでしょうか？この結果。投票数が376票と少なめですが大きく差がつかましたね。個人的には意外な結果でした。

財布の紐が固く量が減っても同じ出費を求めている人が多いのかと思っていました。

ラジオではコメントで

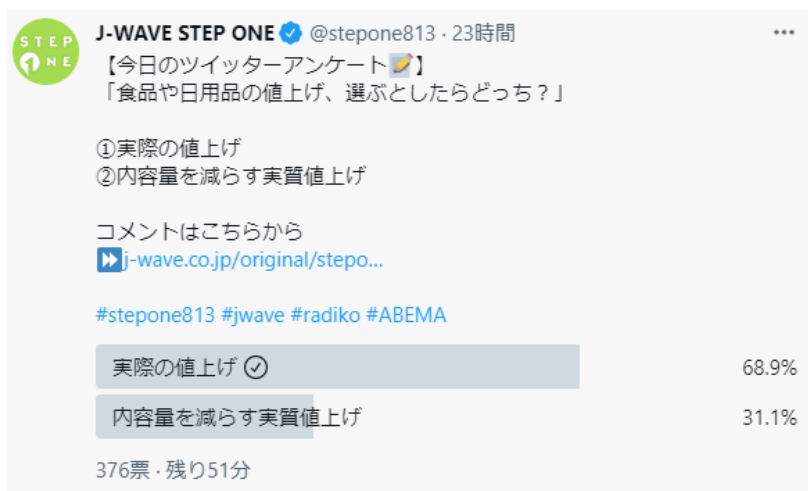
「袋を開けたときのガッカリ感で次買わない」

「手に取ったときの軽さにびっくり！」

「見た目から残念なくらい小さくてショック」

などが読まれていました。

食べ物に対しては高くなってもいいから今までと同じ商品が欲しい！というのが多数なのかも知れません。ただ、これは番組内では触れていませんでしたが、値上げしても購入はする。でも頻度がどうなるのか？ここはポイントだと思います。値上げすることによって利用頻度は減る気がします。この減った分の売上の確保が今後のお店の課題になると私自身は感じています。いかに今まで利用されなかった人と関係性を構築するのか？来店のきっかけづくりはどうするのか？ここだと思います。



<9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度もやります！実は・・・この企画スタートしてから申請があったのは1件だけ！勿体ないです！せっかくのチャンスなので見逃さずをお願いします！

今一度、ルールのご説明。この納品書番号で納品された場合は当たりです！納品書の金額から10%オフします。自動的にオフはしません。お客様から「当選しました！」とメールか電話、LINEでご連絡をいただくと確定です。締切は翌月の1日までです。今回は10月1日が締め切りです。

9月の番号は「43109」と「43225」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