ウィークリーニュースレター37 号 2022

＜ご新規さんを開拓する方法はアナログな方法？＞

9 月は値上げについて特集しました。お客様の心理や値上げに対する考え方を考察しました。そして最終的に行き着いた結論が「ご新規さんを獲得しよう！」でした。これは弊社でも同じことがいえます。

お客様の話です。値上げ後どんな反応があったかを聞いてみました。すると･･･「売上は変わらないかな。値上げしても。」つまり 1 日の売上に変化はなかったということ。つまり食数（販売個数）は減っているという事。お店としては売上が減らないので値上げは成功？失敗ではないと思います。でも原材料を卸す会社としては失敗です。使用量が減っています。この値上げはメーカー、卸売会社にとっては確実にマイナス要素です。そこで弊社もご新規さん獲得大作戦に踏み切りました。今後も値上げは続きます。一緒にご新規さん獲得大作戦を決行しましょう！！

ここ数年、私は「SNSを強化しましょう！」とここで書いていたと思います。SNSを見た人がお店に来店してくれる。キッチンカーならわざわざ買いに来てくれる。そんな紹介を何度かしたと思います。しかし飲食店のSNSは群雄割拠。レッドオーシャン化してしまいました。そこで実際に来店した人向けにアプローチする方法を考えてみました。アナログで昔からある手法です。続けることで効果が現れるお店もあります。

① スタンプカード
→購入した人には必ずスタンプカードをオススメして再度来店を促します。その昔3スタンプカードが流行りました。3回来店すれば特典がもらえる。ハードルが低く顧客を作りやすい手法です

② 割引券
→カツ丼チェーン店「かつや」は必ず一ヶ月期間限定の 100 円引きクーポンを会計時に渡します。社長曰く「次回来店してもらうための約束手形だ」と話していました。

③ 回数券
→今回はコレ！回数券です。5枚綴、10枚綴を発行します。期限は付けてください。大判焼き5個の回数券を500円や10個の回数券を1000円で販売します。若干コストは上がりますが回数券を購入してくれるとまとまった売上が入ります。スタンプカードよりも損をしたくない心理が働き来店店頻度は高まります。来店頻度が高まればお客様との関係性も強くなります。

今月はアナログな営業方法を特集します。お付き合いください。

＜10 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！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にお願いします！

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アタリです！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「43421」と「43507」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

2022 年 10 月 7 日作成　作成者：豊吉正徳