

# ウィークリーニュースレター39号 2022

## <ワンモア〇〇は売上を上げるため??>

10月はアナログな営業方法について書いてきました。最後は声かけです。お店側からお客様へ声をかけるアプローチのお話です。私は以前レストランに勤務していました。マネージャーからはワンモアドリンクを獲得せよ!というのが日々の口癖です。お酒のグラスが空になりかけたら「お飲み物はいかがなさいますか?」と聞きます。また、コースメニューのライスを「追加料金でガーリックライスへ変更できます。いかがなさいますか?」と必ず声をかける用営業前のミーティングで指導されていました。この手法はどの食べ物屋さんでも定番の営業方法です。この手法の目的は客単価のアップです。

## <あるファストフード店の目的はワンモアではない?>

こういう営業の話を知ると「なんか性に合わないなあ~」なんて思う人もいるのではないのでしょうか?営業職強いお店に抵抗感ありますよね。洋服屋さんでも声をかけてほしくない人が多いように。でも、この声かけの目的は売上ではないというファストフード店があります。ファストフードでよく聞く「一緒にポテトはいかがでしょうか?」という定番のあの言葉。実はお客様の買い忘れの防止だそうです。ファストフード店の混雑時はカウンター前で並ぶお店がほとんどです。そこでお客様が買い忘れて会計を済ませるとまた列の最後に並んでします。それを防ぐための「一緒に〇〇はいかがでしょうか」だそうです。そう教えられるとアルバイトの学生さんも理解が深まり積極的に声かけができますね。

## <今月の季節限定メニューは〇〇です!と声をかける>

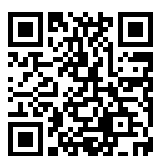
たい焼・大判焼屋さんでも季節限定メニューは販売しています。今だと栗、かぼちゃ、さつまいもを扱うお店が増えてます。そして最近では惣菜系もやりたい!ということでカレーフィリングも人気です。接客時に限定メニューを紹介する。その一言でお客様との関係も強まります。声かけが苦手な人ほど限定メニューで会話のきっかけを作ってみてはいかがでしょうか?季節限定メニューがお客様に浸透すると今度はお客様側から「来月は何やるの?」と聞かれるようになります。そこまで関係性ができると間違いなくリピートしてくれます。値上げに比例して利用頻度が下がっていくと思うので今からアナログな接客とメニュー構成で新規のリピーターさんを増やしませんか?11月は季節限定メニューのご紹介です。12月へ向けて名前から面白そうな商品を紹介していきます。

## <11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12月1日が締め切りです。

11月の番号は「43869」と「43956」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