

# 夏は暇！売上を他に作る方法

## ～ニュースレター番外編～ 第12回～

### <飲食品の夏は閑散期>

先月から夏向けの商品を紹介しました。トマトあんやマンゴークリーム、レモンフロマージュの実績もできてきました！皆さん積極的に夏に向けての準備に取り組んでくれました！電話の問い合わせもあり新しい施策に取り組めると思います。ただ、いくら珍しい試みをしてもおそらく冬の売上には及ばないと思います(笑)。なぜなら、人は夏の暑さで食が細くなります。食べる量が減るので鯛焼きやたこ焼きに限らず飲食店はどこも客足が遠のくものです。まずは自分のお店だけが暇になるという考えは払しょくしましょう！

では空いた時間を有効活用して新しい売り上げを作ることを考えませんか？夏用商品は引き続き続ける。そして新しいことをスタートさせてお客様との繋がりを強くして冬に臨みましょう！

### <コロナ禍で飲食店が取り組んだこと>

コロナ禍でレストランや居酒屋さんは想定外の売上減になりました。そう。あの夏の鯛焼きやたこ焼きの以上に売れなくなってしまいました。お店によっては90%以上減。通説で言われるたい焼き屋さんの夏の売上は冬と比較して50%減。この90%は異常な数字です。そんな彼らが取り組んだことが3つあります。

- 1 テイクアウト・・・たい焼き店やたこ焼き店では当たり前前のテイクアウトに取り組みます
- 2 配達 (UberEats)・・・お客さんが買いに来てくれないなら配達を代行してもらう
- 3 ネット販売・・・自分の商品を冷凍食品にしてネットで販売

上記3つはどの飲食店も積極的に取り組んでいました。特にテイクアウトはランチタイムになると店頭でテーブルを並べてお弁当を販売する光景が良く見られました。ここに夏の過ごし方のヒントがあるような気がしています。

### <じゃ、1~3ならどれを選択するのか？>

1は皆さんの専売特許ですよ(笑)。逆の言い方をするとコロナ禍でも営業を止めずにできた販売スタイルです。次の2ですがこれは配達料金が高くてたい焼きが1個180円~200円の価格設定になると思います。ただ、たこ焼きのUberEatsの実績は私の耳に入っています。実績は良好だそうです！当然売価は店頭販売あ価格よりも高く設定しています。それでも注文がしっかりと来るそうです。単価が高い商品なら勝負できそうです。次の3はどうでしょう？スーパーに冷凍食品の鯛焼きやたこ焼きがありますよね・・・。ネットで売れるかは少し疑問です。ネット販売には向き不向きがあるような気がします。

### <という事で今月は夏の過ごし方。夏ならではの売上の作り方のお話です。>

という事で1でも2でも3でもない売上の作り方を今月は話していきます。何度かマンスリーのニュースレターで触れた「事消費(体験型)」の売上を紹介します。来週は具体的な話をしたいと思います。

引き続きトマトあんのサンプルを使いたい人を募集します！無料なのでお気軽にお問い合わせください。

豊吉オリジナル季節館企画	規格	商品について	サンプル
トマトあん	1kg	夏の新しいあんこが誕生します！	是非欲しい！ ・ いらない。

# 夏は暇！売上を他に作る方法

## ～ニュースレター番外編～ 第13回～

### <今までの飲食店の在り方>

たい焼きやたこ焼きを調理して販売する。これは日々の営業の業務です。他の飲食店もラーメンやカレーを調理して販売して売り上げを作る。居酒屋さんはお酒で儲けを取る。これが今までの飲食業界のスタンダードは在り方でした。しかしコロナ禍でこのビジネスモデルが大きく崩れ閉店するお店やアルバイトを解雇するお店、家賃の支払いを猶予してもらうお店が増えました。

### <もう食べ物以外を売ろう！>

そして私なりにたどり着いた結論が「食べ物を売のをやめよう」です。誤解しないでほしいのが今までの販売は続けます。それとは別に他のものを売ろう！という事です。では何か？

### <皆さんが日々取り組んでいる業務を売る>

朝生地を作りあんこやクリームをバットに出して火をつける。こんなルーティーンがあるはず。これを販売してみてもどうでしょうか？ズバリ「体験」です。よく言われる「事消費」です。物を販売するのではなくそのお店で実際にたい焼き屋さんやたこ焼き屋さんを疑似体験してもらいます。日本人なら一度は「焼いてみたい！」という願望があるはず。一時期そば打ち体験が流行りました。あれのたい焼き、たこ焼きバージョンとってください。営業中にお客様に実際に焼いてもらいます。もちろん美味しく焼けるコツを皆さんがお客様にその場でお伝えします。お客様が作った商品はきっと上手く焼けません。自分で焼いた分はすべて買い取ってもらいます。

きっと自分で作ったたい焼き、たこ焼きはスマホの写真に収めるはず。ひょっとすると SNS でお店の宣伝をしてくれるかもしれません。夏は焼く回数が減ります。そのスキマ時間をつかって教室を開きませんか？皆さんの日々のルーティーンがお金に代わります。

### <さらに相乗効果が生まれます>

一度教室を体験した人はそのお店の前を無言で通り過ぎにくいですよ？(笑) きっと3回に1回は買ってくれるはず。お店とのお客様の関係性も深める効果があります。秋から春にかけてお店は忙しいのでスキマ時間ができる夏限定の「鯛焼き教室」「たこ焼き教室」です。取り組みたい人は一度私にご相談ください。具体的な内容や進め方を一緒に構築しましょう！来週は更にぶっ飛んだものを売のを紹介します！乞うご期待(笑)

### <トマトあんの2回目の試作報告>

色は改善されつつあります。しかし味はまだ少し白あんの主張が強い。冷めているときはトマトがしっかり香りがある。焼いた後が少し弱い。色が薄いためニンジンあん？とい錯覚を起こしてします。

3回目の開発に再度取り組みます！



豊吉オリジナル季節館企画	規格	商品について	サンプル
トマトあん	1kg	夏の新しいあんこが誕生します！	是非欲しい！ ・ いらない。

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしい。

# 夏は暇！売上を他に作る方法

## ～ニュースレター番外編～ 第14回～

### <アパレルショップになる！>

先週は事消費のお話。日々のルーティーンを教室という形で提供する。そして今週はアパレルです！(笑) 普段身に着けるものを売ろう！という話です。

### <お店の制服は浸透している>

ここ数年開店したお店のほとんどが制服をオリジナルで作っています。Tシャツ、キャップ、ポロシャツ。ネットで簡単に発注して作ってくれる便利な時代ならではのですね。あるラーメン屋さんでは丼をポイントカードのポイントが溜まったら交換できるお店もあります。お店で使用している備品や道具を販促ツールに使うのも今や当たり前。

### <お店の人が来ているTシャツを作るのか？>

それは「NO」です。そのデザインで普通の生活できないですよ？あくまでも普段使いしてもらうTシャツや帽子(キャップ)を作って販売します。そしてそのTシャツやキャップを身に着けて来店した人には何かサービスをしてください。お茶や缶コーヒー1本でもいいと思います。このグッズがそのお店の会員証です。よく名刺サイズの紙でポイントカードやスタンプカードで●個溜まると××をサービス。よくありますよね。あれってすぐ捨てられます。でも自分でお金払って買ったTシャツやキャップは捨てませんよね？でも普段から身に着けるのが恥ずかしいデザインは着てくれない。お店オリジナルの格好いいTシャツやキャップを作って買ってもらおう。1枚4,000円前後のTシャツが売れたらお店としては即会員です！

### <今だからこそお店が苦しいこの時こそアピールできる>

今、飲食店は厳しいことはお客様全員が周知されています。突然Tシャツを販売すると驚かれるでしょう。でもこんな時代だからこそ始められると思います。クラウドファンディングで支援を求めるお店もあります。Tシャツの横に「お店支援Tシャツ」「着用してご来店いただくと特典があります」などのアピールもできるのが今です。

### <トマトあんの3回目の試作報告>

トマトあんの試作品3回目の報告です。色が鮮やかになりました。これならトマトと言える色の濃さです。今回は粉末のイタリア産のトマトの粉末をしようしています。香りもトマトがハッキリしています。そして試食した人全員が「うまい！」と一言めに発せられました。これで製品化へ向けて進めていきます！あとは価格です。次週には価格をここでご紹介できると思います。



製品価格確定！サンプルほしい人は今のうちにお申し込みください！

豊吉オリジナル季節餡企画	規格	商品について	サンプル
トマトあん	1kg	夏の新しいあんこが誕生します！	是非欲しい！ ・ いらない。

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしい。

# 夏は暇！売上を他に作る方法

## ～ニュースレター番外編～ 第15回～

### <ユーチューバーを目指す！？>

今月は商品以外のものでお金に変える。売上を作るというテーマです。今週は動画について紹介します。先日印刷屋さんと商談中に聞いた話です。その営業さんの友人が会社員をやめて六本木で飲食店を開業したそうです。連日満席になる焼鳥屋さんで繁盛していたそうです。しかしこのコロナ禍で集客は0の日が続きます。そこで焼酎の紹介する動画をYouTubeにアップしたそうです。それがヒットしました。登録者数は2000人弱。再生回数も多い動画だと3000回を超えています。

### <日々の業務や知識が隠れた財産>

教室の時も書きましたが日々の業務がお客さんは知らないことだらけです。むしろ知りたい人が多いはず。知識やノウハウを公開するYouTubeチャンネルが増えています。最近驚いたチャンネルがあります。「塚原農園」というチャンネルをご存知でしょうか？農家の人のYouTubeチャンネルです。チャンネル登録者数が14.4万人！再生動画回数が58万回を超える動画もあります。これを見る人は家庭菜園の人です。プロが惜しみなく技術やノウハウを動画に乗せています。

### <ノウハウをアップすることのリスク>

「ノウハウをアップしたら真似されて販売量が減るじゃないか」そんな気持ちは塚原農園さんにはないと思います。純粋に農業を楽しんでもらいたいから生まれたチャンネルのように思えます。

### <では何をアップするのか？>

ズバリ定点カメラによる調理の動画です。YouTubeを見ているとお客さん側からの動画はよくアップされています。また美味しいたこ焼きの作り方もお客様目線で撮影されています。あえて焼き手の人から見た動画をアップしていきます。このアングルの動画は見たことがありません。臨場感やシズル感が伝わるはず。動画再生数やチャンネル登録者数が上がれば広告収入も夢ではありません。

### <トマトあんの価格>

先週試作して完成したトマトあんこんなPOPを作りました。日本初の「トマトあん」の完成です！こちらを販売してくれるお店にはこのPOPを無償で提供いたします！夏の新定番のあんこを是非やりたい！そんな人は下記のサンプルをお申し込みください。価格は1kg 800円です（税別）

1kg袋から納品いたします。

製品価格確定！サンプルほしい人は今のうちにお申し込みください！



豊吉オリジナル季節館企画	規格	商品について	サンプル
トマトあん	1kg	夏の新しいあんこが誕生します！	是非欲しい！ ・ いらない。

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしい。

# 夏は暇！売上を他に作る方法

## ～ニュースレター番外編～ 第16回～

### <FCやパートナー契約による店舗展開>

今月は商品以外のものでお金に変える。売上を作るというテーマです。今週は看板です。自身のお店の看板のブランディングを高めることによる店舗展開のお話です。フランチャイズ展開している会社は自社の看板でビジネスをしています。コンビニ、ファミレス、外食産業の多くはフランチャイズ展開で店舗を増やしています。

### <お客様からみたチェーン店>

チェーン店の一番の魅力は安心感です。田舎道を車で走っていて来たことないスーパーで買い物するよりもセブンイレブンの方が安心して入店し買い物ができる。あの安心感です。知らない土地で外食をするとき見たことのある看板についつい入ってしまう心理。これがチェーン店の強みです。看板のイメージをよくするために多くの広告費を投じます。

### <移動販売のFC>

実は移動販売のFCもあります。クレープ屋さんのFC展開をしている「ベリーズカフェ」。イカ焼きの「みなせん」。意外と小規模からFCの本部はスタートできます。仕事中にたい焼き屋さんやたこ焼き屋さんをやりたい。と言ってくる人がまさにチャンスなのかもしれません。

### <FC本部の収益は？>

まずは食材です。自社ブランドの材料を開発し店舗を任せる人（フランチャイジー）へ卸す業務です。そして看板料のロイヤリティです。さらに移動販売車の本部は車も主力の収益です。お店独自のノウハウやオリジナルの材料を構築、販売をすることで新たな売上が発生します。実際にFCの本部を作りたいという相談を受けたこともあります。

ただし契約したとおりに運営・経営をしないフランチャイジーも多いのが事実です。日々の管理が非常に難しいのが本部の悩みどころです。

### <FC展開していないチェーン店>

実は意外と知られていないチェーン店があります。それが「すき家」です。全国に1900店以上の展開をしている牛丼チェーンです。この会社は唯一全店直営です。自社の社員とアルバイト、パートさんで切り盛りしています。この数の店舗数を直営で展開する人足力は驚異的だといつも感心しています。

### <トマトあんの価格>

一度製造した「トマトあん」ですが色味が薄くサンプルとは別物になり再製造になりました。8月上旬発売予定です。

価格は1kg 800円です（税別）1kg袋から納品いたします。

製品価格確定！サンプルほしい人は今のうちにお申し込みください！



豊吉オリジナル季節館企画	規格	商品について	サンプル
トマトあん	1kg	夏の新しいあんこが誕生します！	是非欲しい！ ・ いらない。

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしい。