

ウィークリーニュースレター5号 2021

<売場場所が決まった！では何を売る？>

先週は出店場所のお話でした。スーパーが今は人を集めている施設だということ。そして今後は駅の出店も増えていくという内容でした。そして今回は商材のお話。じゃ何を売ったらいいのか？キッチンカーでできるメニューは多岐にわたります。

・たい焼き ・たこ焼き ・大判、今川焼 ・メロンパン ・焼き鳥 ・唐揚げ ・団子 ・クレープ
・ケバブ・カレー ・混ぜそば ・ロコモコ ・ラーメンなどの麺類 ・お好み焼き ・丼ぶりもの
・オムライス ・揚げパン ・ベビーカステラ ・ホットドッグ ・タコライス ・ピザ など

他にも本格的なイタリア料理やフランス料理を提供するキッチンカーもあります。ランチの現場はメニューや価格などかなり激しい競争があります。

今回はスーパーの出入口で出店した場合のお話です。ランチメニューは隣に置いておきます。さてこのメニューの中でスーパーの出入口にいたら食べたくなる、買いたくなるのは何でしょうか？ズバリ！・たい焼き ・たこ焼き ・大判、今川焼 ・メロンパン ・焼き鳥 ・唐揚げです。言い方を変えるとこれ以外はかなり厳しいと言えます。「え？メロンパン??」と思っている人もいますよね？少し考え方を変えます。スーパーには冷凍のたい焼き、たこ焼き、今川焼があります。総菜コーナーに行くと焼き鳥も唐揚げもあります。それでもキッチンカーでも売られています。実演で販売する商品と冷食はや総菜は別物です。メロンパンも同様、袋に入った冷めたメロンパンも売れば焼き立ての温かいメロンパンも売れるのです。

<商材も場所も決まった。あとは売れる！？>

人の多いところに出店できて、売れる商材も分かった！じゃ、もうこれで安泰？そんなことはありません。今のお客様はものすごくシビアです。商品力と価格が見合っているかすごく慎重に見定めてきます。同じ材料を使って同じようにたい焼きを作ってもその人によって売上げが大きく変わります。最終的にはそのキッチンカーのオーナーさんのマンパワーが重要です。このマンパワーには人柄や接客態度、服装、キッチンカーの清潔さなどが含まれています。愛想がなくてもおいしければ売れる！そんな時代ではもうないのです。

<売るスキルを磨く>

先ほどご紹介したメロンパン。15年以上前メロンパンのキッチンカーがブームになりました。私もこの仕事を始めて間もない時だったので覚えています。温かいメロンパンはその当時では斬新かつ珍しいものでした。しかし飽きられブームは終わりました。でもまだ残っている会社があります。それが弊社のお客様の「HAPPY HAPPY」さんです。18年続くメロンパン屋さんの社長が売るスキルをセミナーで開催してくれます。ちなみにこの会社の出店する、しないの判断基準は1日5万円だそうです。これ以下は出店しないというルールがあるそうです。1日の売上アベレージは10万を超えていると話してくれました。その突出した売上げの陰には秘密がありました。その秘密を惜しみなく教えてくれるのが下の一番左にある「三ツ星キッチンカー養成所」です。



三ツ星キッチンカー養成所
セミナー

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