

ウィークリーニュースレター33号 2021

＜フランチャイズの本部とキッチンカー＞

先週はキッチンカーの始まりとブームの起きやすい話を書きました。そしてブームが去ったあとも売りに続けているキッチンカーがあるということ。そんなキッチンカーのフランチャイズについて今週は書いていこうと思います。

10年くらい前にクレープのフランチャイズで独立された人が材料の相談でいらっしゃいました。そして材料を見直したいとのこと。フランチャイズの場合材料は本部から購入するのがルールだと思っていました。しかし契約内容では仕入先は自由だという回答でした。フランチャイズ契約なのに仕入れは自由？？味が統一されないのかな？不思議に感じていました。本部の儲ける仕組みは他にありました。(ここでは書けないので気になる人は個人的に私に連絡ください。)

ちなみにそのクレープの本部がネットを使って集客していたのは私の知り合いでした。フランチャイズの契約内容、出店場所の紹介ルートの確保など尽力を尽くしていたと話していました。今は本部とも契約がなくなりましたが説明会の社長の振る舞いやアクションが見事だと話していました。

またキッチンカーでイカ焼きを販売するフランチャイズもあります。こちらはオーナーさんがフランチャイズを辞めて、たい焼き店に転身したいとご相談を受けました。話を聞くとイカ焼きが売れない。フランチャイズを継続することができないとのこと。この頃からキッチンカーのフランチャイズ本部とは何をしているのだろうか？？そんな疑問を持ちはじめました。

＜フランチャイズの本部は運営ノウハウしかない＞

実際に独立した人に話を聞くと研修は調理方法の指導。メニューや材料の提供、提案、車の製作。これからスタートするには万全のバックアップ体制だと思います。しかし独立した人は思うような売上が作れない。何故か？それは「運営ノウハウ」しか伝えてないから。

弊社でもたい焼き店を開業するときには調理の練習をします。過去に今川焼き、たい焼き、たこ焼きの調理指導を何人もしてきました。キッチンカーの人であればスーパーの出店が出来るように口座元さんを紹介していました。フランチャイズの本部に近い動きをしていました。

しかし弊社も運営ノウハウまでしか伝えて来ませんでした。でも実際にお店を運営する人が知りたいのは「お客様の呼び方」「お客様を呼んでたくさん売る術」「また来たくなるお店作り」が知りたいのです。

言い方を変えると集客をサポートしてくれるキッチンカーの本部は皆無だと思います。コンビニのような大手チェーン店のフランチャイズは看板だけで集客してくれます。黙っていてもお客様が利用してくれる仕組みができあがっている。しかしキッチンカーの本部にそのブランド力はなくオーナー自身で集客しなくてはならない。

現在、キッチンカーで開業しようとしている人が1人いらっしゃいます。その方はご自身で車を見つけ外装内装を車屋さんと打ち合わせをして10月の独立に向けて動いています。そして弊社で実演調理の練習をしながらレシピを構築しています。ご自身で情報を取捨選択して行動できれば独立は意外と簡単にできてしまう。あとは集客です。これができているキッチンカーが先週書いたメロンパンのキッチンカー。下のQRコードにある「三ツ星キッチンカー養成所」が集客と販売に特化したセミナーです。一度アクセスしてみてください。



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