

ウィークリーニュースレター46号 2022

<期間限定メニューご紹介月間！>

11月はワンモアセールスしやすい商品をご紹介しました。「〇〇の買い忘れはありませんか？」という謳い文句でオススメしやすいフィリングやあんこをご紹介してきました。そして12月のテーマは2022年を振り返る！です。毎週配信した商品や取り上げた事例をご紹介していきます。

<圧倒的存在感第一印象でも魅力的>

今年の秋、全国のたい焼・回転焼屋さんへDMを送りました。その内容は、「くりくりあんのご紹介。圧倒的な栗の存在感に自信あり。サンプルを無料で配布します！」でした。毎年ご紹介している「くりくりあん」を全国のお店に一斉紹介してみました。すると電話、FAX、LINEと問い合わせが入ります。サンプルの依頼はもちろん、サンプルを見ずとも注文が入るお店も。やはり栗自体は全国どこでも人気なのが分かります。また豊吉で扱う「くりくりあん」はリピート率100%です。1シーズン販売すると翌年も紹介せずとも注文が来ます。

嬉しいことにこんなエピソードも。8月になるとお客様がお店に「今年は栗あんいつからやるの？」と聞かれるそうです。これほど人気のあんこならDMで共感してくれたお店が多いのも納得でした。まだ豊吉の栗あんをやっていない人は是非、来年はご検討をお願いします！損はさせません！（笑）

<人気の秘密は期間と数の限定>

このくりくりあんは栗が無くなり次第販売終了というルールがあります。ここに人気の秘密があるのかもしれませんが、芋餡や抹茶餡、変わり種の季節案は沢山ありますが「原料が無くなり次第」というワードは聞いたことがありません。メーカーとしては供給義務があるからです。その義務を無視したレア感を打ち出すことにより人気があるのかもしれませんが。

この数量限定は昔からある手法ですが季節商品はお店でも打ち出しても良いと思います。期間限定もいつまでなのかを記載することで今しか買えないという衝動にかられるはず。せっかく期間限定メニューを提供するのであれば具体的に〇月〇日までと表記してみませんか？

<12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をお願いします！

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23年1月1日が締め切りです。メールでもいいのでご連絡ください！11月は申告ありました！！見逃さずにチェックをお願いします！

12月の番号は「44297」と「44391」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