

ウィークリーニュースレター2号 2023

<固定店舗へ移行したキッチンカーのオーナー>

さて、コロナ禍で大きな注目を浴びたキッチンカー。古参のキッチンカーのオーナーさんの話では日々新しい人が開業していて戸惑っているそうです。また初めてらしくメニューもキッチンカー向きでないものや激安で勝負するキッチンカーも増えて場が荒れているとも話してくれました。未経験者の人が集まると新しいケミストリーが生まれる反面、既存の人達から煙たがられる傾向も強まります。そして新規でスタートしたキッチンカーの人は多くが固定店舗の人だそうです。今までの店舗に集客できなくなりキッチンカーへ移行する。固定店舗からキッチンカーへの転身は当たり前の時代になりました。

先週も書きましたが固定店舗の人から見るとキッチンカーはいい事だらけです。初期費用が少ない。家賃は変動性。ワンオペレーションで運営できる。人の多いところへ出店できる。固定店舗にはない魅力がたくさん詰まったキッチンカーで勝負するのはコロナ禍では必然だったと思います。すると今度は固定店舗の空きが出てきます。その空き店舗に目をつけたのが既存のキッチンカーの人でした。今までキッチンカーでランチを営業していた人達は実は店舗を持ち始めています。理由は仕込み場として使用する。好条件の物件があったから契約した。キッチンカーの出店場所が荒れたので腰を据えてお店を持つ。など理由は様々です。この動きはまったく予想していませんでした。イベントも戻ってきて移動して販売できる形態を持ちながら固定店舗でも集客するという二刀流方式が今後は増えるかもしれません。

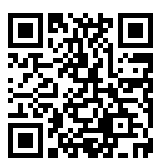
<意外とあるテナントの誘致>

固定店舗でよく聞くのがテナントの出店です。ショッピングモールや駅ビルでも家内事業の規模のお店に出店の誘致の話があるようです。以前、集客に悩む路面店のオーナーさんにテナントの誘致が有りました。集客に悩まなくて済むから出店しようか相談されました。私の回答は無しです。テナントに入るとほぼ 365 日営業することになります。すると人材不足になり雇用します。今度は社保の加入です。組織として 30 人以上の規模でないとテナントへの出店は難しいというのが私の考えです。5人~10人までの組織でテナントに入るのであれば催事やポップアップストアでの出店を進めます。そこで来週は催事について書いていきます。

<1月の納品書番号のおみくじについて>

昨年3月からスタートした納品書番号のおみくじですが今月もやります！実は…この企画スタートしてから申請があったのは2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、電話、今回紹介した LINE のアカウント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！1月の番号は「44890」と「44926」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