

ウィークリーニュースレター3号 2023

<催事という独特な営業スタイル>

先週はテナントについて触れました。小さな組織だとどうしても長期的な営業が難しいのがテナント。では5人~10人の組織に向いているのが催事。その催事について今週はご紹介していきます。

そもそも催事とはどんな営業方法なのか？弊社のお客様に再事業者さんが数社いらっしゃいます。この人達は全国の百貨店、ショッピングモールを1週間単位で営業します。そして1日の移動日を利用して次の現場に移動してまた1週間の営業をします。キッチンカー場合は1日1現場ですが催事は1週間で1現場です。常設店とキッチンカーの中間的な位置づけだと私は捉えています。最近では駅ビルや駅の構内での出店も増えてきました。ただし、駅の構内は販売のみです。駅は火が扱えないためここで調理した商品を運んで販売するケースが多いです。

キッチンカーのメインとなる出店場所がスーパーです。スーパーと百貨店やショッピングモールも違いは圧倒的な集客力です。そしてお客様のお金の使う金額もだいぶ違います。スーパーにはない「非日常」が売り場にはあるため大きな売上を見込めるのも催事の魅力だと思います。

<催事はキッチンカー以上に肉体労働の反面??>

催事のいちばん大変なのは搬入と搬出です。重い電気の機械を車から下ろして現場まで搬入します。1週間後にはまたその機械を車に積み込み次の現場へ移動します。自宅から通えない現場は宿泊代もかかります。売れない現場の場合は車中泊すると話していた人もいました。知らない土地で1週間過ごすことはメンタル的にも負担が大きいようです。ただ、これを楽しめる人もいるのも催事の人の特徴です。知らない土地に行けて知らない人と会える楽しみが醍醐味だという人もいました。やはり楽しむという面でいうと表裏一体ですね。昔からある営業スタイルが続く理由はここにあるのかもしれない。

<催事を始めたい！という人もお問い合わせください>

催事についてもっと詳しく知りたい人はお気軽にお問い合わせください。具体的に必要な書類や設備や道具、条件等をお伝えできます。来週は1月最後のウィークリーニュースレターです。来週はキッチンカーについて掘り下げていきます。

<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