

ウィークリーニュースレター31号 2023

<8月のテーマは夏メニューのご紹介>

7月は秋冬向けの準備として接客について書いてきました。8月は…まだ暑いので夏らしい商品を紹介します。恐らく9月も暑いので2ヶ月間は販売できるメニューの提案をしていきます。

<グルメかき氷を初めたたこ焼き屋さんのお話>

8月最後のニュースレターはかき氷を初めたあるたこ焼き屋さんのお話です。このエピソードは強烈に私の記憶に残っているので何回も沢山の人にお話しているのでもご紹介します。

開業当時、材料の提案で打ち合わせを重ねていました。開業は3月。元々たこ焼き屋さんの経験があり味には絶対的な自信がありました。しかし開業してすぐに夏を迎えます。開業の勢いが衰えてしまう可能性がある。そこで夜はお酒とたこ焼きの業態でスタートします。しかし反響はイマイチ。そして次の一手が「グルメかき氷」でした。

この当時、高単価のかき氷が流行り初めでした。オーナーさんが「今、かき氷が流行っているの知ってる？」と1冊の本を紹介してくれました。全国の有名かき氷屋さんが紹介されています。たいやき屋、甘味処、カフェなどが紹介されていました。そして驚いたのが1年中提供しているお店があるということ。そして1杯1000円以上すること。そしてこの本に紹介されているようなかき氷を販売すると話してくれました。そこから研究をして、いざ発売です。

するとさっそく夏場から集客できます。たこ焼き屋さんなのに(笑)。私が訪問するといつも混雑しています。結局このお店も1年中かき氷を提供することになりました。ラーメンオタクがいるようにかき氷のオタクもいるということを知ります。京都から東京まで来るツワモノも登場します。

<1人1杯で終わらないのがグルメかき氷>

このお店でかき氷を食べている常連さんからお話を聞くことができました。するとその女性は1回の来店で2杯~3杯食べて帰るそうです。理由は「罪悪感がないから」かき氷は水。そして蜜はフルーツを使用した手作り蜜。洋菓子よりも罪悪感なくたくさん食べられるというのです。もう私の頭はパニックです。1杯1000円以上するかき氷を3杯食べる。そのオーナーさんも客単価がたこ焼きよりも高いと話していました。たこ焼き3皿は普通食べませんよね。そしてそのお店の食べログの投稿写真のほとんどがかき氷になるという現象まで起こります。商品力の高いかき氷は通年集客してくれる事を証明したエピソードです。

<8月はこの番号です！>

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。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！8月の番号は「47436」と「47527」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。もし当選したときはSNSで喜びを発散してくれると嬉しいです。値上げが続くため当面このおみくじは継続していく予定です。



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