ウィークリーニュースレター19 号 2025

＜スタッフの好きなことを紹介する＞

株式会社豊吉で以前、書店に集客するにはどうしたらいいのか？という会議をしたことがあります。そこで気づいたのが皆、読書をしていること。本の話で盛り上がったことがありました。そこで今回は各スタッフのオススメの本を 3 冊紹介していこうと思います。

＜探偵小説が好きな松田のオススメ＞

松田のオススメは探偵小説。江戸川乱歩、アガサ・クリスティーを愛読しています。特にオススメが「そして誰もいなくなった」アガサ・クリスティーです。テンポよく読むことができて子供（中学生）でもサクサク読みススメルことができる作品だそうです。それを聞いて私の中学の同級生が読んでいたことを思い出しました。探偵小説の初心者向けです。映画化もされていて原作とまるで違う終わり方でビックリしました。やはり原作のほうが良いなと痛感する作品です。

＜元書店員遠藤のオススメ＞

遠藤のオススメは「味噌汁でカンパイ！」著者は笹乃さい。オススメポイントは中学生の男子が父子家庭で育ち朝食はいつもコンビニのおにぎりとカップ味噌汁。そんな様子を見ていた同級生の幼馴染の八重が変わりに朝ご飯を作ることになる。中学生の同級生が味噌汁作りに挑戦して父と息子の関係の変化や新しい人間関係ができたりする作品です。作品の中で登場する味噌汁のレシピも付いていて実践したくなります。中学生の 2 人が取り巻く環境もどこか温かみがあり幸せな気持ちになれる漫画。

＜乱読担当豊吉のオススメ＞

乱読する私が最近読んで気になったのが「価値創造の思考法」小阪裕司。昨年から小阪さんの実践会に参加しています。その中でもこの本がオススメ！例えばメーカーから新商品を提案されます。そこで私が聞くのは価格と入数と味について。そこで聞いた情報をお店のオーナーにお伝えする。この本でいうとこの営業は最悪です。これではつまらない商売と定義付けられます。メーカーさんはどんな思考でこの商品を作るに至ったのか？どんなシチュエーションで食べてもらいたいのか？どんなこだわりを持って開発したのか？そこをヒアリングしないとお店や消費者に届きません。という内容の本。食べる人、作る人に注目して商品をもっと多面的に捉えて情報を伝えよう！と提言されています。本来持つ商品の価値とは何か？そしてその価値をどう伝えるのか？POP？ニュースレター？接客時のトーク？そして伝わったときお客様は初めて購入という行動に移ります。

クリーニング屋さんで防水スプレーを 6 月以外も拡販したい！では防水スプレーの価値をどうやって見出し、伝えたのか？この店は 12 月防水スプレーを売りまくりました。なぜ 12 月なのか？どうやって売ったのか？気になる人は是非豊吉まで直で聞いて下さい！

＜5 月の当選番号確定！！当選番号が 5 個です！＞

2022 年 3 月からスタートした納品書番号のおみくじです！今一度、ルールのご説明。納品書の番号が抽選対象の数字です。下の番号と一致した場合、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。申告の締切は翌月の1日が締め切りです。「4589」「4623」「4712」「4769」「4823」最後のチェックを忘れずに！！

株式会社豊吉 LINE 注文アカウント　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

2025 年 5 月 16 日作成　作成者：豊吉正徳