

ウィークリーニュースレター29号 2025

<ドーナツよりも売れる鯛焼き>

6月に面白い光景を観たので報告です。新規の提案商品としてドーナツ店を調べていました。ドーナツはブームと言われ2年が経ち未だ勢いがあります。そんなドーナツ店を調査していたときの出来事です。駅ビルの中で有名なドーナツ店が出店しています。奇抜な色のチョコレートコーティングされたドーナツは今流行りのお店です。そして隣が芋羊羹を販売するお店。その隣がくりこ庵。外は蒸し暑い。しかしこの3店舗は涼しい場所に出店しています。

しばらく見てみると、くりこ庵が並び始めます。2人待ちから5人、6人と増えて7人まで。年齢層は平日14時だったので主婦や学生が目立ちます。人によっては4個～5個購入する人もいました。一方都内で人気のドーナツは…お客様0人。ブームのはずなのに(汗)ドーナツの平均売価は300円前後です。鯛焼きは180円～。価格差はありますがこの差は何？鯛焼きがドーナツよりも売れている…この事実に驚きました。そもそも暑い日に何故鯛焼きが売れるのか？

<買うときの環境によるのか？>

まず感じたのが購買目的です。鯛焼きを食べながらスマホを操作する学生さんがいました。自分用に1個購入したのでしょう。一方ドーナツは1個購入のハードルが少し高い。くりこ庵では4個、5個を購入する人もいました。恐らく贈答用かもしれません。ドーナツは贈答用の利用に絞り込まれるかもしれません。つまり利用する目的に差がある気がしました。あとは買うときの環境です。屋内なので涼しい！これも大事ですね。同じ通路沿いに銀だこがあります。販売場所は外です。暑い中たこ焼きを買うのに並ぶのは体力的にもキツイ。その分屋内のくりこ庵は買いやすい。このお客様の立ち位置は重要な気がしました。

<お客様を快適に待ってもらうために>

言い方を変えると快適に待てれば暑くても立ち止まってくれるのかもしれません。方法として、冷たいお絞りを用意する。販売場所にめがけてスポットクーラーをアてる。Wi-Fiスポットを用意してゲームやSNS使い放題コーナーを設ける。待つことへの抵抗感を下げることでお客様の足は止まるかもしれません。また涼しい場所とはいえドーナツよりも鯛焼きが売れていたことに感激してしまいました(笑)という事で夏でも売れているたいやき屋さんは他にもいます！ここで書くのはNGと言われてしまったので気になる人は是非個人的に連絡ください！びっくりする売上でした。

このポップで色鮮やかなドーナツと対抗できるくりこ庵の看板力は強い！1個あたりのボリューム感でもドーナツよりもお得感があるのかもしれません。人にあげたくなるような商品力がまとめ買いへの第一歩だと思います。



<7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。「5603」「5675」「5763」「5811」「5923」最後のチェックを忘れずに！！

