

ウィークリーニュースレター38号 2025

<LINE からお店の注文ができる>

最近、飲食店の注文がタブレットになっています。ファミリーレストランや回転寿司店は注文がタブレット。料理を運ぶのは配膳ロボットです。DX化が進んでいるなど感じています。更に居酒屋さんでは自分のスマホが注文タブレット代わりになります。席につくとスマホ注文を促され LINE 登録。すると注文画面が開かれてお客様が食べたいもの、飲みたいものをオーダーする。実は弊社の忘年会がこのオーダー方式でした。年末で週末金曜日。会話ができないほどの騒々しさ。その中でスマホから注文。正直、注文されているか不安になります(笑)ちゃんと料理が運ばれるとお一つ。となる。新鮮でも有り不安でもあり飲食店の在り方が変わってきたと実感しました。

<何故お客様が直接注文するのか？>

料理のオーダーを受ける、料理を運ぶ。この作業を自動化することで人件費が削減できます。人不足の飲食店にとっては革命かもしれません。私もDX化の背景には人材不足があると思い込んでいました。しかし他にもあったのです。自動化の意味が。それは価格改定でした。先日居酒屋さんを都内で数店舗経営している社長さんと話を聞くことができました。そこで聞いたのが原材料高騰です。仕入する度に値上げが続きます。紙のメニューだと価格の変更の度に印刷費がかさんでしまう。全店舗のメニューの入れ替えはかなりの手間でした。スマホによる注文システムで価格がコスト0で変更できます。これがスマホ注文の最大のメリットです。しかもスマホ登録は退店後もつながっているのでキャンペーンや新メニューの告知もダイレクトに届きます。たまに今でもお知らせが来ます。一石三鳥くらいの効果あり？

<チャンスはここにあり>

DX化された飲食店で気づいたのが会話の量です。ファミレスは会計も自動化されています。誰とも話さずに食事が完結する。居酒屋でも1人の利用であればスタッフさんと話すことなく退店するのでは？どこか侘びしい食事に感じませんか？その点、実演販売の強さは会話の量です。いつも来る人に挨拶をする。いや、できる環境があるのです。会話の無いお店とあるお店、どちらが選ばれますか？

名前は知らないけれど挨拶できるくらいの顔なじみ。この距離感で日々の接客があるのが実演販売の強みだと思います。「いらっしゃいませ」ではなく「こんにちは」で始まる接客は実演販売の醍醐味ではないでしょうか？話を聞いてくれるお店があったら通う人増えますよ！今は家族すら自分の話を聞いてくれない時代ですから(笑)

<9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。「1085」「1126」「1191」「1268」「1323」最後のチェックを忘れずに！！**

