

# 置いておくだけで売上を作る

## ～ニュースレター番外編～ ～第34回～

### <物売る商売と並行する>

実演販売をしていると1日の売上の限界数字というのが見えてきます。特にイベントやお祭りなど集中せず一っと焼き続けるような場合は1日に焼ける数が決まっています。

また実演販売だけでなく売上ももっと増やしたい。そんな声もよく聞きます。そんなリクエストにお応えするのが「販売」です。店先に置いておくだけで手に取ってもらいそれを購入してもらう。手間もかからず1日の売上のほかにちょっとした売上を乗せることができます。今月はそんな置いておくだけで売れる商品をご紹介します。

### <実際に販売実績のある商品のご紹介>

すでに販売しているお店があります。その商品をご紹介します。

1. あんこ 500g～1kgサイズ
2. どら焼き
3. 大福
4. わらび餅
5. 柏餅 桜餅（期間限定）

まず「あんこ」。これは当然の商品と言えます。鯛焼きや大判焼を購入する人は基本的にあんこが好き。だから買いにお店に足を運びます。そこにあんこが小さいサイズであると手に取るようです。理屈としては当たり前の購買行動なのですが意外とお店にあんこを販売しているお店が少ないのが現状です。スーパーの製菓コーナーに陳列されているよりも鯛焼きや大判焼屋さんの前に並んでいると美味しそうに見えませんか？特に年末年始は自宅であんこを消費する人が多いと実績のあるお店の人は話していました。

次に並べているのが2～5番の和菓子の各種です。今は冷凍のまま納品されその日に使う分だけ解凍して販売できます。その日の朝のうちに容器に入れて並べておくだけで販売ができるので和菓子を並べるお店の意外と多いです。5番の季節の和菓子は3月、5月はかなり反響があると話していました。

そしてここ数年弊社でも取り扱いのある和菓子で売れているのが「わらび餅」です。特に夏の売上を支えてくれる商品として重宝している鯛焼き屋さんもあります。ショッピングモールや駅ビルにある鯛焼き屋さんは夏になると注文が入ります。

あんこ同様和菓子もスーパーの陳列よりも鯛焼き屋、大判焼屋さんで販売している方が美味しそうに見えると思います。

### <実績はないがこれから売れるかもしれない商品>

まだ鯛焼きや大判焼とは併売していないのですが個人的に販売すれば売れるかもしれない商品が「お茶」です。あんこの相性がいいのもあるのですが、小豆と緑茶と一緒に摂取するとインフルエンザウィルスを抑える効果があると新聞広告に記載がありました。詳しくはマンスリーのニュースレターにも紹介しています。今月は置いておいても売れる商品を紹介していきます。

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしいことがあればこちらにご記載ください。今回ご紹介した商品の価格はお問い合わせください。

# 置いておくだけで売上を作る

## ～ニュースレター番外編～ ～第35回～

### <たい焼屋さん大判焼屋さんはあんこ>

先週もご紹介しましたが定番品ではやはり「あんこ」は絶対です。お店でも一番売れているのがあんこのはずで、そのお店に500gのサイズのあんこを販売していると好きな人は手を伸ばさずはずです。実際に店頭であんこを販売しているお店があります。販売しているお店は商業施設にテナントとして出店しているお店です。

### <あんこ好きが集まるお店>

この販売しているお店のあんこのシェアは8割を超えています。つまりこのお店に来る人は「あんこが大好きな人」です。そこに店頭にあんこが並んでいれば当然手に取ります。8割は越えなくてもあんこの売上が1位だというお店がほとんどだと思います。それだけ1日中あんこ好きな人が通うお店が皆さんのお店だということになります。ただしこのお店は通年ではなく年末と年始だけです。

### <年末年始になるとあんこの消費量が増える>

年始はあんこを使用する家庭が増えます。理由はお餅です。餅の消費量に比例するようです。自宅でお汁粉やぜんざいを作る家庭が一定層いることがわかります。そこで今回は500gのパックをご紹介します。



茜丸 つぐあん 500g 1袋 350円(税別)

500gサイズのあんこです。賞味期限が来年の2月まであります。

使用用途

おしるこ ぜんざい お餅

最近では食パンに塗ったり練り込んで焼き込む人も増えてきました。日常使いでも使用できるあんこです。



### <新しいことを始めた時は必ずお声がけ>

店頭で販売商品を並べるのが初めての場必ず声がけが必要です。よくファストフード店で「一緒に●●はいかがですか？」というのがあります。実はこの声がけの効果はあります！2：6：2の法則というのがあります。2は必ず言われなくても買う人。残りの2は何を言っても絶対に買わない人。間の6はどっちでもない人。このどっちでもない人を買う層に変えるのがお声がけです。「年末年始だけ販売しているあんこです。パンやお餅と一緒にどうですか？」「バターと一緒に合わせても美味しいですよ！」「年始におしるこ作りませんか？お薦めですよ！」のような機械的な声がけでなければお客様も購入してみようかな？と思います。今月は置いておく商品のご紹介です。声がけは日ごろから癖にした方が良いでしょうと思います。

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしいことがあればこちらにご記載ください。今回ご紹介した商品の価格はお問い合わせください。

# 置いておくだけで売上を作る

## ～ニュースレター番外編～ ～第36回～

### <たい焼屋さんたこ焼き屋さんは昭和レトロのイメージ>

昔からあるたい焼、大判焼、たこ焼、焼きそばはお祭りの屋台をイメージさせてくれます。「銀だこ」や「くりこ庵」のような近代的なお店作りもありますが商品が持つイメージはどこか昭和レトロなイメージがお客様にはあるはずです。そのイメージがあるから安心して「買おう！」という購買動機が働くのだと思います。

### <昭和レトロなお店作りに欠かせないアイテム>

固定店舗を作るとき一緒に販売しているのが「駄菓子」です。昔懐かしい駄菓子は大人から子供まで幅広く楽しめるコーナーになります。以前小岩にあった商店街の中のたい焼店が駄菓子を販売していました。また最近開店したお店も駄菓子コーナーを設けています。



### <大きなお店じゃなくても駄菓子は活用できる>

お店によってはこんなに大きなスペースを確保できないというご意見もあると思います。ある狭小スペースのお店に納品した時に大量の「うまい棒」がありました。話を聞くと購入してくれたお客様が子連れの場合お子様にうまい棒を配っているという事でした。おまけも駄菓子ならお店の負担も少なく済みます。また会話のきっかけづくりにもなるはずです。コミュニケーションツールとして駄菓子を活用するのも面白いと思います。

### <昭和の時代ならではの子供へのサービス>

私が小学生の時、床屋に行くとき必ず10円のチョコやガムをもらっていました。恐らく1000円カットのお店が増えた今、こんなサービスも減っているのではないのでしょうか？先日ラジオでコロナ禍による飲食店の業態変化の話をしていました。今後はイトインスペースをなくして完全にテイクアウト専門へ切り替えていくお店が増えるそうです。また注文も事前にスマートフォンで決済まで済ませてお店では指定の時間に引取に行くという仕組みだそうです。ホーススタッフの人的コストを抑えることで事業を継続しやすくなるお店だと話していました。たい焼、大判焼、たこ焼でもできそうな話。でも無機質すぎませんか？昔からある子供だけの特典があるお店は重宝されると思うのですがいかがでしょうか？

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしいことがあればこちらにご記載ください。今回ご紹介した商品の価格はお問い合わせください。

# 置いておくだけで売上を作る

## ～ニュースレター番外編～ ～第37回～

### <本業とは違うけどどこか似通っているアイテム>

ここ数年、小売りの垣根を超えた販売を見かけるようになりました。個人的によく利用しているCDショップがあります。このお店はCDだけでなく、音楽関連の雑誌、ワイヤレスヘッドホン、レコードプレーヤー、ワイヤレススピーカーなど音楽に付随する商品を扱うようになりました。通うたびにその販売エリアが大きくなり今ではTシャツ、キャップ、タオルなどアパレル関連の商品も扱うようになりました。それだけCDだけでは利益が確保できないのだという事。そして週末になると地下アイドルのライブでファンとの接点を増やすようにしています。

大きな店舗になればなるほどお店の固定費が大きくなり負担も増えます。それを補うための手段だと言えます。

### <たい焼店・たこ焼店・大判焼店に来る人はどんな人？>

CDショップに来る人は音楽を聴くのが好きな人です。通うことで新しいCD発売の情報や視聴をしたい人が集まります。そこに関連する商品を展開するのは理にかなったビジネスです。では自分のお店に来る人は何が目的で来るのでしょうか？恐らくあんこが好きな人、甘いものが好き人、たこ焼きを買う人は家族で食べる人？そんな想像をしてみると何を置いたら売れるのかが見えてくるかもしれません。

### <粉モノ好きが集まるのなら粉を売ろう！>

今年の春スーパーの棚から小麦粉とホットケーキミックスが無くなりました。理由は巣ごもり消費です。自宅で過ごす時間が増えたため家庭でお菓子作りが流行りました。今は供給も安定的になりました。ただあの潜在的な需要は増えています。そして年末に入りコロナで明治神宮の参拝も年越しは中止になりました。また年末年始にかけて巣ごもり消費が増えると思います。そこで、今回売るのは「ホットケーキミックス」です。春に続き再度売れる気がします。あんこ同様、ミックス粉を販売することはお客様から説得力があります。お店としての推しの粉として売ればついで買いも見込めるはずです。

日本製粉株式会社 ホットケーキミックス S600

1kgサイズ @410円(税別)



ボリュウムたっぷり、ふっくらソフトなホットケーキが作れます。

加水量を調整し、パンケーキ風にアレンジすることも可能です。

レシピも袋に記載してあるのでお客様にも説明不要です。

※ホットケーキミックスはレシピサイトを見ると沢山レシピがあります。クッキー・ビスケット・スコーン・ベビーカステラなども作れると一言添えると喜ばれるはず  
です。

豊吉へのご意見もお聞かせください。こんなこと知りたい。教えてほしいことがあればこちらにご記載ください。  
今回ご紹介した商品の価格はお問い合わせください。