

ウィークリーニュースレター27号 2024

<キッチンカーから始めた広島出身のお好み焼き屋さん>

先日、面白いお好み焼き屋さんと出会いました。福島でお店を営むオーナーさんはオタフクソースの展示会で知り合いお話を聞くとビックリの連続でした。このお店のメイン商品は広島のお好み焼きです。店主は広島出身で「福島で広島のを広めたい！」という野望を持ってご商売を20年以上前にスタートです。そもそも、福島で広島のお好み焼きが売れるのか？そんな疑問と家族の反対でお店を持つことを諦めます。そこで考えたのがキッチンカー！！まずはどれほどの需要が眠っているのかを調査です！するとスーパーで7万円売れる日もあったそうです。これは十分勝負できる！ということで一念発起して福島でお店を開業します。

<値上げに動じないお客様との関係性を築く>

このお店の最大の特徴はお客様との関係づくりです。飲食店を支えるのは常連さんです。その常連さん作りが秀逸でした。まずはお客様から連絡先を聞き出します。そして御礼状のはがきを出す。その反応でお客様のランクを付けていきます。年間の利用回数、利用額を細かくリスト化して上位のお客様には徹底的なえこひいきをします。会員様になってもらいたいお客さまに帰り際にはお土産を用意します。そのおみやげがなんと「バナナ」！

なぜバナナなのか？営業日の朝、少し硬めのバナナを選んで袋に入れてお客様にメッセージを書きます。そして渡すときに「食べごろは3日後です！！」と伝えます。するとそのお客様のリビングやキッチンには3日間メッセージ付きのバナナが置いてあります。3日間、目にすることによって「お店で過ごした楽しい時間を思い出してもらうのです。」この手法、目からウロコでした。3日間覚えてくれているお客様はほぼリピートがあります。こうして強力な絆が生まれ圧倒的な強い関係性がそこにはありました。こうなると値上げは怖くありません。コロナでもテイクアウトで買いに来てくれるお客様も多数いらっしゃったそうです。そして今ではお好み焼きが1食、1,200円超え！それでも満席になるほどの人気店を保ち続けています。実は・・・私のところにもニュースレターが届きました。A3サイズで表裏ぎっちりスタッフの事、メニューのこと、調味料のことが満載です。一番驚いたのが会員向けの専用予約LINEアカウントと電話番号。この電話番号は一般には公開されていない極秘の番号とLINEのアカウントです。その電話は最優先でスタッフが受けるルールです。このお店のお話、皆さんのお店に転用できることはありませんか？

来週は少し私なりに紐解きたいと思います。

1本1本違うメッセージで準備されたバナナ達です。こんなサービス受けたら間違いなくまた行きたくなりますよね？奇跡のようなお話が現実にあると思うとワクワクしてきます。



<今月は3個に戻ります！7月の当選番号確定！！>

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。「51997」「52076」「52128」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

