

ウィークリーニュースレター29号 2024

<お店の存在を知ってもらう>

最初に取り組むのが、「お店の存在を知ってもらう」。これ、実はお客様とお店側で一番認識がかけ離れていることだと感じます。以前、こんなお話がありました。ある鯛焼き屋さんのお話。そのお店はJRの浦和駅から徒歩3分の物件です。浦和駅の乗降客は1日8万~10万人が利用する駅です。そしてお店の前には病院があり、救急車も出入りします。患者さんも毎日沢山の人が来院する病院でした。そして年に一回の酉の市の日は1日で千人以上が店前を通過する好条件のお店でした。お店の人からすると認知度は十分だと感じていたようです。しかし、開店して5年目を迎えた酉の市の日、私はヘルプで販売をしていたところ「この店はいつからやっているのですか？」との質問。5年も営業していてもこの認知度か・・・とビックリしてしまいました。

4年前から株式会社豊吉では近所の人向けに賞味期限の近い冷凍食品を販売しています。きっかけはコロナです。イベントやお祭り向けの在庫品が全て廃棄になるため慌てて近隣住民の人に直売会という形で販売をスタートしました。そして来店いただくお客様の多くが「この会社って何をしている会社なの？」「何年前から営業しているの」という質問を寄せてもらいます。弊社は8月で49期を迎えます(笑) **つまり・・・お客様は自分に必要だと思わないお店や会社は存在していないのと同じことなのです。**

<店の存在を知ってもらうのがバナナだった>

繰り返しになりますが、お店の存在を知ってもらうためのバナナを活用したのは大ファインプレーです。飲食店でも3日立つと何を食べに行っただのか忘れてしまうのが人間です。その3日間忘れないために取り組んだのがメッセージ付きのバナナ。もう、目から鱗ですね。

ではどうやってお店のことを知ってもらって、更には記憶してもらうのか？テイクアウト専門店で覚えてもらうためには??実は・・・コレっという全店舗が納得できる手法はありません。そのお店に来る人達の年齢、性別、客層、時間帯、全てバラバラです。ただ、立地条件や普段利用している人達の情報を貰えれば個別にはお伝えできると思います。お店の認知度を高めるための手段を知りたいなという人は是非一度私までご連絡ください。電話でもリモートでも受け付けています。

もう込方法は下のホームページの問い合わせから「個別相談希望!!」と明記してメールをお送りください。個別相談のスケジュールをそこで決めたいと思います。値上げをするための第一歩としてまずはお店の認知度を高めてみましょう!

<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

2024年7月26日作成 作成者: 豊吉正徳