

ウィークリーニュースレター30号 2024

<知ってもらったら覚えてもらう>

先週はお店を知ってもらうことにフォーカスして書いてみました。お店の存在を知ってもらうことがはじめての一步。ではその次にやること。それは「覚えてもらう」です。

<人の記憶は驚くほど忘れていく>

記憶の忘却曲線というのをご存知でしょうか？時間の経過と記憶の定着率を計測した研究があります。その結果がまあビックリなわけです。

ドイツの心理学者、ヘルマン・エビングハウスによって提唱されたため「エビングハウスの忘却曲線」とも呼ばれています。エビングハウスは、無意味な音節を被験者に記憶させ、時間と共にどのくらい忘れたかを検証しました。結果は以下のとおりです。

- ・20分後には42%を忘れ、58%を覚えている。
- ・1時間後には56%を忘れ、44%を覚えている。
- ・1日後には74%を忘れ、26%を覚えている。
- ・1週間後(7日後)には77%を忘れ、23%を覚えている。
- ・1ヶ月後(30日後)には79%を忘れ、21%を覚えている。

つまり…外食して何を食べたのか？1週間後には忘れていくということです。お好み焼き屋さんの話に立ち戻りますがここで「バナナ」が効果を生みます。3日間後に食べごろになるバナナがリビングやキッチンにある。しかも個包装のメッセージ付き。お店を忘れるわけがありません。つまりお店からもらったり、買った何かがお客様の生活圏の中に置かれれば良いのです。

<テイクアウト専門店におけるお客様の生活圏における場所>

ポイントカードは財布の中へ埋もれてしまう。携帯のポイントカードも開かないと忘れられる。でも携帯の待ち受け画面にしてくれれば忘れませんか？お店の商品の写真、お店の写真、を待ち受け画面にてしてくれたら1個サービス。箱買いのお客様には捨てにくいメッセージ付きの熨斗をかける。可愛いデザインの箱を作ってディズニーのポップコーンバスケットのように通い箱として活用してもらう。お店のグッズを作って日常的に使ってもらう。つまりお客様との距離を一気に近づけることが覚えてもらう第一歩になります。何気ない会話がお店を覚えてもらうキッカケになることもあります。まずは声かけから始めてみましょう。

<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」最後の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