

ウィークリーニュースレター31号 2024

<値上を恐れない顧客との絆作り>

先月はお店とお客様との関係性について紹介しました。福島のお好み焼き屋さんのお話すごかったですよね？お店のことを忘れられないようにするために全力で注力する姿は圧巻でした。今月も絆作りについて書こうと思います。延長線です。

<会話がなくなっていく飲食店>

今の大手ファミレスは省人化が進んでいます。会計も配膳も注文も全て無人で完結しています。一人で利用すると一切会話しなくて食事から会計まで無言で済みます。コンビニでもセルフレジが増えています。実際にやってみると新鮮で楽しいのですが…。元祖省人化は食券です。会計業務をすべて食券で済ますことで1人分の人件費を削減することができます。コレに最初に取り組んだのが街の個人のラーメン屋さんです。お金を触らずに調理ができてホールスタッフを1人減らせる。更に売上に手を付けるアルバイトも減る。超合理的なツールで瞬間にラーメン屋さんではスタンダードになりました。

<個人商店だからこそ会話を求められる>

会話の大切さがわかるエピソードとして私が驚いたのは認知症予防についてです。先日読んだ和田秀樹さんの本に面白いことが書いてありました。この人は高齢者の精神科医として第一線で活躍されている先生です。面白いなあと思ったのが、スマホの脳トレアプリは実はあまり意味がないそうです。そのゲームの攻略パターンを覚えるだけで脳への刺激は大きな影響がないとその本にはありました。この人曰く、認知症予防で効果的なのが会話だと断言していました。人の顔を見て表情を読み、言葉を選んで声を発する。相手の答えに対して自分の意見を考えてから口に出す。この会話の応酬が1番脳には刺激を与えてくれるそうです。現在日本は高齢化社会真っ只中です。会話できるお店は確実にニーズがあります。また精神科医の樺沢紫苑さんは鬱の人こそ人と会って会話をしてほしいと提唱しています。つまり人との会話が生活の活力に繋がるということです！お店の人と会話できる関係性はお客様との距離を詰めることができる最強ツールなのです。

以前、『私は「いらっしゃいませは使わない。」常に「こんにちは」「こんばんわー」と挨拶からお客様と最初にコンタクトを取る』という鯛焼き屋さんがありました。ファーストコンタクトで距離を詰めてお客様と会話をできる空気を作るそうです。無言で焼く職人さんもカッコいいですが愛想よく挨拶してくれるお店のほうが行きたいですよね？？ということとで再来週は更にお客様との距離を詰める方法をお話します。来週はニュースレターをお休みします。

<今月は8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。「52419」「52520」「52627」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

2024年8月9日作成 作成者：豊吉正徳