

# ウィークリーニュースレター32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。

## <伊藤園の取り組みから考える>

急須でお茶を入れますか？私は秋から春にかけて自宅では急須でお茶を入れています。ペットボトルのお茶はほぼ飲みません。この生活スタイルは実はマイノリティです。ほとんどの人はペットボトルで飲むことが多いそうです。お茶っ葉離れを食い止めるための対策としてこんな取り組みがありました。

この取り組みを見ると葉を売るよりも経験や体験を販売しています。この経験をする

と急須でお茶を飲みたくありませんか？茶畑で過ごした時間は人の気持ちに刺さるはず。

大手製茶メーカーが取り組む体験を個人店の飲食店でも取り組めないか？いつも私は考えています。いや、妄想しています(笑)先日カレー店の人からオンラインで相談を受けました。キッチンカーを始めたいそうです。お店の売上を聞くとそこまで困るような売上ではありませんでした。車を買う大きな投資よりも今ある店舗で体験を売れることを伝えました。スパイス配合講座やナンの生地を作るワークショップなどまだまだ出来ることはあります。実はたい焼・たこ焼・大判焼も同じです。日本でお客様が焼く体験型店舗がまだ少ないのが現状です。地元の人に体験してもらえれば確実に顧客になってくれます。特に夏休み期間中に自由研究の題材として体験型店舗は重宝されるはず。夏は飲食店にとっては閑散期真っ只中。そんなスキマ時間を使って体験型のたい焼・たこ焼店を開催してみたいか？私の中でキャッシュポイントやオペレーションは確立しています。興味ある人は是非ご連絡ください。一緒に体験型の店舗を作りましょう！



## <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