

ウィークリーニュースレター46号 2024

<11月のランチミーティング報告会！続編ですっ！>

先々週に紹介した毎月恒例の「ランチミーティング」。11月も開催しました。せっかくなので11月のランチミーティングの報告をここでしたいと思います。先週は各自の意見を交わす白熱したミーティングの模様をご紹介しました。今週はその続編です。豊吉が感じたことを書き綴りたいと思います。

<パン屋さんの進化を見たペンギンベーカリー>

今回注目したのがペンギンベーカリーです。北海道を拠点に置くフランチャイズのパン屋さんです。実際に買いに行くのと北海道色が強い品揃えなのが特徴です。小麦粉は北海道産を使用しています。パンだけでなく北海道のソウルフードである「ザンギ」「いもフライ」も販売しています。私自身、大学時代は北海道の北見で過ごした経験があるので懐かしい記憶が蘇りました。パンよりも、いもフライが食べたくなります！

お惣菜も充実していました。コロケやメンチカツなどフライヤーをフル活用したメニューがパンと一緒に並びます。そしてメインのカレーパンは3種類あります。

ベースになるカレーパンフォンデュで金賞を受賞。そこからエビを入れて、次に牛肉をいれる。全て金賞しているカレーパンが店内に並びます。目玉商品として店内の一等地に鎮座していました。当然お客様はカレーパンを購入します。324円という価格でも躊躇なく手に取るのは商品力の高さだと思います。



<核となるメニューが肝だった>

基本的にはペンギンベーカリーは街のパン屋さんと同じです。食パンからメロンパンやアンパンなど街のパン屋さんのようなメニュー構成です。一部北海道のアイデンティティを見せるメニューはありますが商品力は他のパン屋さんと同色ないと思います。ただ、核になるカレーパンは別格です。これだけを購入するために通う人はいるはずですが私の自宅前にある街のパンさんは美味しいのですがコレっ！というパンはないけど美味しい。でも通うほど核になるパンは有りません。原材料が上がり特徴がない値上げについてこれなくなるお客様もいるのかなと海老カレーパンフォンデュを食べながら思いました。たい焼き、たこ焼き、大判焼きでも核になるメニューが必要だと感じました。既存のメニューを核にする方法は POP の文章の見直し、お客様への声かけ方法など、多々あると思います。無理やり作るのではなく既存のメニューで核を作ってみませんか？

<11月の当選番号確定！！当選番号増やします！！>

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。「1152」「1178」「1236」「1365」「1395」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