

ウィークリーニュースレター4号 2025

<本屋さんを救うにはどうすればよいのか？>

株式会社豊吉には本を購入する人が意外と多かった。松田は古本の小説を読む。畠田は子育て中なので児童書を。宮田はコミックを購入。遠藤は元本屋さんの店員。豊吉はビジネス書と小説と漫画を読み漁る。そんな各自の立場から出た意見がこんな感じです。

宮田:いつも利用していた本屋さんがなくなり買う場所を探しています。何度も通ってもらうにはポイントカードの訴求がいいのでは？

松田:神田の古本屋さんは店舗ごとに選びぬかれています。芸術書に特化した古本屋、時代小説に特化した古本屋、推理小説に強い店舗。街の書店も尖った品揃えがあるとコアな顧客が生まれるのではないのでしょうか？そうすると同じ趣向の人が集まりやすくなります。そこで読書会を開けば更には人は集まり次の開催まで継続できると思います。

畠田:絵本になぞらえた食品を作って食べるワークショップがあると人が集まるのではないのでしょうか？ぐりとぐらの大きなホットケーキが作れるとワクワクします。また子供が冬休みの宿題で書き初めがあります。自宅では狭いのでスペースを貸し出すサービスがあれば利用したいです。子供も環境が変われば宿題に取り組む姿勢が変わるかもしれません。

遠藤:オタク気質の人を集客するために YouTuber や V チューバーのオススメ書籍コーナーを設ける。店員のPOPを工夫して書店の知識やスキルと高めてみる。するとマニアックなお客様と会話ができる。その店員さんと会話しに来店する動機ができる。タイパに対抗して 10 分で読める本を販売しても面白いかも。アニメ系の本であるのが帯やしおり、画集を付録でランダムに付随させる。

豊吉:本を読むとき、メモを直接本に書く人がいます。あえてその書き込んだ本を販売する。例えばユニクロの柳井さんが書き込んだ本、星野リゾートの社長が書き込んだ本。またはその書き込んだ文章を印刷して再販する。その本の捉え方が人それぞれ変わっているので新しい気付きが起きる本の完成です。

<スキルアップは必要>

今回の各意見で私が共感したのは松田と遠藤が提案した意見です。以前CDショップの店員にこの曲を探しています。と伝えたら売り場を見ただけで「ありませんね。」と言われました。売り場は既に私が探し済みです。その日以来そのチェーン店でCDを買うことは有りませんでした。そのまま他のチェーン店で同じことを聞くとパソコンで探してもらい「他店にあるので取り寄せますね」とすぐに欲しいものが発見！この対応で私はずーっとそのチェーン店で購入することとなります。接客スキル、高い知識は純度の高い顧客を作るなど感じたお話でした。ちなみに…どちらかがHMVでどちらかがタワーレコードです(汗)どちらか知りたい人は個別にお知らせします！

<1月の当選番号確定！！当選番号が5個です！>

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。「2199」「2237」「2299」「2321」「2396」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