

くすなたん

葉月号

Vol.38

2007年8月

毎月10日発行

発行人 藤本高司

発行所 フジモト株式会社

飲食店向け情報満載かわら版
毎月発行

飲食店舗さま向けにかわら版を毎月発行します

■ 秋暑の候

残暑お見舞い申し上げます。今年は記録づくめの酷暑が日本列島を襲っています。暑気払いにとビールの売上が7月に続いて好調です。原価高で営業減益が残念ですが、またも、食品に関する不正事件が発覚しました。企業のモラルが問われる以前に人としてそんなことをして良心の呵責が無いのか！ 全くもって許せません。食を提供することは、食べる人の笑顔を思い玉葱を一つ一つ剥いたり、もやしの根っこを取り除いたり手塩にかけて作って行くものです。創業時の想いが何時の日が変わって行ってしまうんですかね。作り手の顔が見れるお店が良いですね。そんなお店を皆で育てて行きましょう！！

こーいちのグルメ散歩

食い道楽散人 木村 幸一

横浜スローフード協会の八月の例会が、元町の「レストラン グランドウーカ」で開かれました。

手際よく例会をすませ、グランドウーカのご馳走を堪能することにしました。グランドウーカはシチリア料理専門のお店で、石川町駅南口の裏通り、リセンヌ小路にあります。

リセンヌというのはフランス語で、女子高生という意味とのことですが、昔、女子高が二校あったとき、沢山の女子高生が通った風景からついた名前のようなのです。ハイカラの街、元町にお似合いの名前だと思います。とても入り易いお店で、いつも恋人連れや家族連れでにぎわっております。

白ワインでスタートですが、残念ながら下戸の私はミネラルウォーター。その後皆さんは赤も楽しんでおりました。

秋田からとてもいい岩牡蠣が入った、というのでいただきました。シチリア料理らしく、牡蠣にもオリーブオイルがひと刷毛、塗られておりました。小ぶりながら肉厚の牡蠣は鮮度も抜群で、あつと言うまに胃に入ってしまった。前菜は、ツブ貝や生ハム、ソーセージ、それに付け合せのミックス野菜のためです。野菜のためは、これを単品で食べたいくらいの美味しさでした。

パスタは手作りで、ほぐした魚の身をまぜあわせ、とても食べやすく、美味しい一品でした。

今日の絶品は、なんと言ってもサゴチでしょう。皮はパリッと焼きあがっているのですが、魚肉は、ホワッと柔らかく美味しく、あつという間にペロリです。

余熱で焼き上げている、ということで柔らかさを保っているようです。これもプロの技。

味付けは、塩は入っていないようですが、それでもかすかな塩味があるような味、素晴らしい味でした。シェフにお聞きしたら、貝からでる塩味の汁を、味付けに使っているとのこと。サゴチは三崎港であがったものようですが、こんな美味しいサゴチなら、我が家の食卓にも上がってもらいましょうか。

飲んだり、食べたり、はたまた料理法を聞いたり、オリーブオイルのことを教えていただいたりなにからなにもまでお世話になりました。

ちなみに、オーナーシェフの斎藤さんは、横浜スローフード協会のメンバーです。



飲食店舗の算数学校

顧客システム導入ポイント

コンサルタント 藤本 高司

顧客システムの導入相談が増えています。業務系のIT化が浸透して守りから責めへ顧客の獲得から限られた顧客を囲い込み稼働率を上げていくプログラムが必要になっています。飲食店舗は、コンビニ、スーパー中食との戦い、飲酒運転問題、食の安全、慢性的な人手不足、あらゆる逆風との戦いです。想定している客数に来店サイクルに誘導していく事には、ノウハウが必要です。かつての三ちゃん店舗では、商圈が異常に狭い為にそんな必要は有りませんでした。しかし、今は大手資本の定食屋さんラーメン屋さんとの凌ぎの世界です。手の届くことから取組んで行きましょう。

顧客システムでの必須項目とは、

個人情報の入手(名前、住所)

来店情報(何時、何を、)



最低限ですが、この2項目の情報を整理して記録していく事が必要です。この2項目が出来なければ来店スタンプやポイント還元など値引としての意味がありません。インバウンドでの販促しか出来ないのです。顧客システムの導入メリットは、店舗のポテンシャル掌握 常連を育て売上を確保する 販促費の予算化 この3項目がメリットです。付加価値として店舗モチベーションが見えてきたり、販促の効果測定が明確になったり、試食会の開催などお客様との距離が身近になったりも可能ですが、売上を上げられなければ意味がありません。常連のお客様は、一般顧客より12%~25%以上も客単価が高くなります。全体の8%のお客様が30%の売上を構成したり30%のお客様が70%の売上作っています。自分のお店の潜在顧客が何人ぐらいなのか、月の稼働率は何%ぐらいなのか、お客様への適切なアプローチが売上を確保して上げて行きま

す。お客様との絆を作り気持ちの良い適切なサービスを提供してくれる安心なお店。

そんなお店が繁盛店の条件ですね。

フレッシュ NEWS

北関東のイタリアン名店



『シャンゴ』 顧客カード発足

群馬県を中心にイタリアン8店舗を展開している老舗 シャンゴでは、8月1日よりお客様との絆を高めるための会員組織

『シャンゴファミリア』を発足しました。従来のスタンプカードから顧客カードへ移行してご利用頻度に応じたサービス特典。飲食履歴に基づいたマーケティングを実施していきます。

全ての店舗にて熟練したシェフがその場で焼き上げるピッツァ、イタリアより取り揃えた素材を活かしたパスタ。名店ならではの取り揃えです。

発足キャンペーン中は、入会登録料100円が無料サービス中です。

軽井沢への寄り道には最適です！！



Fujimoto

発行所

フジモト株式会社

http://www.fujimoto.co.jp

〒166-0011

東京都杉並区梅里1-7-7SKTビル2F

TEL03-5378-6830

FAX03-5378-6823