



くすんたん[®]

師走号

Vol.78

2010年12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

■ 初冬の候



いよいよ今年最後のかわら版となりました。外食マーケットを振り返ると牛丼・居酒屋で代表される低価格競争があまりにも目立った歳になりました。売上を確保する為に低価格にて客数を増やす戦略ですが、そろそろ終止符が来そうです。体力ある大手資本でも利益構造を考えると店舗オペレーション、食材調達も『食』というモラルハザードの限界です。来年は、専門食が伸びてきます。外食頻度が減った分、日常食は別として本物が脚光を浴びて本来の食の豊かさ楽しさ満足感を満たしてくれるお値打ち感ある外食が元気な歳になります。もう、今年の忘年会からその傾向が出てますね。来年もご贖いにおねがいします。

並べて覚える

広告社ぶれいん
竹田清人

お店で使えるマーケティング用語集 第7語

マーケティング戦略を立てる上で考えなければならないことに、我々がお客様に提供するものには、どんな価値があるのかということがあります。お客様が価値だと感じてくださるものは様々です。今回は、「価値とは何か」の理解を深めてくれる二つの言葉を取り上げます。

価値標的 と 価値提案 (Value Target vs. Value Proposition)

価値標的 (Value Target) 良く似た言葉に Target Value という言葉がありますが、この日本語訳は数値目標です。政治経済のニュースでは良く目にする言葉ですが、Value Target は全く違う意味をもつ言葉です。

価値標的とは、企業や事業者が提供する商品やサービスの価値をどの程度にするかという、その目標です。外食店を例にして、簡単に言ってしまうと、自分の店を高級店にするのか、大衆店にするのかというようなことです。

ただ、全ての価値が単純に金額で計れるわけではないことに注意が必要です。ファストフードの店で料理を早くお出しできるのが価値だとした場合なら、どの位の速さで提供できるかの目標も価値標的の一部だということになります。品揃えの豊富さという価値についてであれば、メニューの品目数やバラエティーの店としての設定が価値目標にあたるでしょう。

重要なのは、これらの組み合わせです。価値を構成するそれぞれの要素を最適に組み合わせることで、顧客により良い提案になるでしょう。

価値提案 (Value Proposition) とは、価値目標で設定した価値をお客様に上手に伝えることです。このためには、自身の設定した“価値標的”がどの様な想定で作られたものかというのをきちんと整理しておくことが重要です。例えば、高級店の価値をお客様に伝えるのには新聞の折り込みチラシやウェブサイトのクーポンに頼るなどは、価値提案のうえからパフォーマンスが悪いでしょう。

市場が成熟していて競争がおきている場合は、価値提案が特徴的である必要があります。価値提案の工夫の中で、特徴的な顧客層が浮かび上がってくると言うこともあるでしょう。これも陳腐な例になりそうですが、増えてきていると言われている「おひとり様」顧客にとっての価値とは何かを考えることによって、他の店舗と少し違った価値提案をすることなどが考えられます。

この価値標的と価値提案を実際にお客さま等と共有して育てて行くことが価値ネットワーク (Value Network) です。この価値ネットワークが作り上げられれば、外食店舗にとっては強い味方になります。一時、銀座の有名デパートは顧客役員制度を持っていました。お得意様の中から何人かの方に顧客役員になって頂いて、商品券などを役員報酬としてお渡しし、定例の会議を、お客様の意見の聞き取りの場にしていたようです。また、我がが関わった、ある外食企業では、以前お客様参加で、お店を良くして行くための懇親会を開催していました。

これらの表立った活動だけでなく、上手に組み立てられた仕組みによって、お客様と価値の連鎖が良い方向に動いていけば、それが価値ネットワークになります。

Shimaちゃんのおいシーサー

うちなー支店 Shima

11びいんなー シークワサー編

「はいさい」…沖縄も、12月に入り少しずつ寒さを感じる季節になってきました。寒いといっても、トレーナーで過ごせるくらいで、すごく寒いわけではありませんが日中との差が激しく、体調管理が難しくカゼをひく人が増えてきます。本土は、大分寒さがきつくなっているのではないのでしょうか？カゼや体調管理には、気をつけて2010年を乗り切りましょう！！

さて、12月は「シークワサー」(ヒラミレモン)を紹介しましょう。

「シークワサー」は、台湾等でも栽培されておりますが、沖縄でも多く栽培されており、特に沖縄の北部では、「シークワサー」を栽培する農家が数多くあります。

何年前かに「シークワサー」に含まれている成分(ノビレチン)がガン抑制効果等で注目を浴び、沖縄の栽培だけでは、間に合わず沖縄以外での栽培も増え、品不足は無くなりました。しかし、ブームになったのは「シークワサー」を手に入れるのも厳しく、原料を使った商品等の製造が止まる程の品不足がありました。(今は大丈夫です)

「シークワサー」は、身体にも良いといわれ含まれている成分(ノビレチン)が、がん抑制効果や血糖値の上昇、高血圧を抑える効果があるという事です。(果皮に多く含まれる)

近年では、「シークワサー」も豊富になり、その果汁を使ったお菓子やドリンク、チューハイ等も多く製造され一般に出回るようになりました。

事実、「シークワサー」が有名になり、こんなに商品も出てくるとは思ってもみませんでした。(沖縄ブーム?)

私も本土の知り合いに、「シークワサー」ジュース送って…とか頼まれて送ることがあります。それぐらい、「シークワサー」が、有名になってきたんですね。

今年、自分の家の「シークワサー」も実をつけました。刺身の醤油にしぼり、島酒の泡盛に入れたいと思っています。沖縄の居酒屋等でも、よく使われるようになりました。

しかし、一番はそのまま食べるのが好きです。酸味が強くてなんとも言えないすっぱさがいいですよ。子供の頃から、そのまま食べているせいか病気になることはありません。(思い込み)。その「シークワサー」も徐々に黄色くなり、甘さが少し加わりフルーツとして食されるようになります。沖縄の北部に行くと、黄色い実がついた「シークワサー」の木の風景も最高に良いです。沖縄旅行のドライブにでも、是非!!

最近では、ネットでも「シークワサー」ジュースとして販売されておりますので、まだ、飲んだ事が無い方は、一度試してみてください。原液を自分の好みで、ジュースにするのもいいと思います。(果皮も一緒に絞ったものがおすすめ)

では、「シークワサー」編、この辺で「ぐぶりーさびたん」(失礼しました)。

写真引用: フリー素材屋Hoshino (<http://www.s-hoshino.com/>)

