



くすなたん

師走号
Vol.101
2012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

今年を振り返り食について思うことは、専門に特化するということ。専門店を創るという単純な事ではなく縦軸に業務特化(食材特化したイタリアン、鮮度に特化した魚屋、昭和家庭料理。。。)横軸に顧客ニーズ(仲間と語らう空間時間、特別の日を楽しむ空間時間、社用懇親を深める空間時間。。。)このマトリックスに徹底した飲食店が躍進しました。そして、顧客にわかりやすいこと。わかってもらうことに労力を惜しまないこと。作り手には当たり前なことでもお客様には凄いことがたくさんあります。そんなことまでしてるんだあ！ってもっともっと食欲にメッセーを発信する必要がありますよ！！今年も残り僅かです。元気に明るくお客様をお迎えしましょう！！

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22語 ■

ステルスマーケティング と バイラルマーケティング ～ Stealth Marketing vs. Viral Marketing ～

■ ステルスマーケティング (Stealth Marketing)

インターネットで飲食店を探す時に役立つサイトは大きく三つに分類されます。一つはWeb雑誌の飲食店紹介サイトです。もう一つは飲食店側が代金を払って記事を掲載している飲食店検索サイトです。最後は飲食店側には費用を負担させずに運営している、飲食店情報の投稿サイトです。

この最後にあげた飲食店情報の投稿サイトでは良くお店の関係者が自分の店舗に有利になるような書き込みをしたり、お店の経営者がライターを雇って記事を書かせたりして問題になる事があります。この様な広告だと言うことが分からないように行われる広告をステルスマーケティングと呼びます。

古くからの手法ではサクラ、これもステルスマーケティングの一種でしょう。ご存知だと思いますが、店が雇う偽物のお客さんがサクラです。たくさんお客さんがいると他のお客様を安心させたりすることができますし、その偽物のお客さんが、「とって良い買い物をした」とか、大袈裟に喜んで見せたりすれば効果的です。

まあ、これはやり過ぎれば怪しいなど逆効果になりそうですが。

■ バイラルマーケティング (Viral Marketing)

バイラルとはウイルス性のという意味で、何となく悪い印象ですが、簡単に言うところロコミです。ただ、少し本業と離れた所をロコミの材料に使うところがバイラルのバイラルたるゆえんです。これも飲食店では良く使われる手法でした。

例えば雨の日に店の名前が大きく入った傘をお客様にどんどんお貸する。返ってこないものもあるでしょうが、それは営業費用。雨の街がお店のロゴの傘だらけに出来れば素晴らしい。クールビズの夏はうちわなども使えそうです。

一時、大手の飲料企業は面白動画をたくさん作ってインターネットに出回らせました。こちらの動画の方がロコミで広がり、その動画の中に商品の宣伝が隠されている。こんな二段ロケットみたいな作戦がバイラルマーケティングとして効果を上げたそうです。

最近ならYouTubeやニコニコ動画の様な投稿サイトが使えそうです。何か面白いシーンを従業員と一緒に撮影して、最後にちょっとお店の場所をお教えするなど、お店のイメージを落とさない範囲で頑張れば楽しいかもしれません。私の個人的な感想ですが両方とも同じようにインターネットなどを使うと強い力を発揮できるマーケティング手法ですが、ステルスマーケティングは禁じ手、バイラルマーケティングは高難易度の手という気がします。

ステルスマーケティングはお客様に見えてしまった後は取り返しがつきません。逆にバイラルマーケティングはネタをばらしてからが勝負ですが、すぐにネタバレしてしまつたら広がり少なくなってしまうというわけです。

こーいちのグルメ散歩

食道楽散人 木村 幸一

♪さんぽ49♪ お客様の健康を守る温泉旅館

11月半ば玉川温泉に行き、徹底した手洗い励行に驚き、感激いたしました。玄関には消毒薬がおかれ、フロント、廊下、洗面台、トイレとあらゆるところに、ノロウイルスに気をつけましょう、手洗いをしましょう、という標語が貼られ、消毒薬がおかれています。トイレには手洗いの仕方まで書いているほどです。

- ・手のひら、手の甲を丁寧に洗い
- ・手のひらの方から指の付け根を洗い
- ・さらに手の甲の方から指の付け根を洗い
- 丁寧にふき取り
- ・最後に消毒薬で消毒してください

とあります。フロントで集団感染でも起こったことがあるのですか？と聞くとそんなことは一度もないとのこと。温泉には免疫力の低下している方もお見えになるので、少しでも集団感染防げばとの思いでやっているの分かります。

夕食になり食堂に行くと、入り口でフロアマネジャーの方が「手を洗ってください」と一人一人に声をかけていました。そばの2台の洗面台がありましたので作法通り丁寧に洗いました。なんと入り口ではマネジャーが消毒薬を持ち、一人一人の手に丁寧に消毒薬をかけているではありませんか。驚き、感激いたしました。

夕食はバイキングで、カロリーを多く採らない、塩分をできるだけ採らないように工夫されているようです。料理ひとつひとつに、カロリーと塩分の表示があります。



カロリーの高いベストスリーは、①鴨紅茶煮(50g) 209kcal塩分1.5g ②ネギトロ 152kcal/0.1g ③メロ-西京焼111kcal/0.9gでした。

ナスと鶏肉の味噌炒めは80kcal/0.8gと低いのは予想通りですが、ハモの酢のものは86kcal/0.6gと意外に高いのにはびっくりでした。インカのめざめチーズ炒めは16.3kcal/0.7g。喜んでお皿にとつたのですが、好きなポテトサラダは3kcal/0.4gなのでやめました。生野菜18kcal/0gはたくさん食べていいのですが、ドレッシングには要注意です。和風香味ドレッシング(スプーン1杯)は30kcal/0.7gですがゴマドレッシングは118kcal/0.9gもあります。

料理の種類も多く、味も薄味を感じさせないマイルドな味でした。カロリー表示があるとうち高めのものには手は出しにくいものです。必要以上にカロリー制限したようです。連泊したらどんなメニューになるか知りたいと思いました。

美味しくいただきました。ご馳走さまでした。(追記)料理の量はすべて50gです。

フレッシュNEWS

担当: 屋富祖 TEL: 03-5378-6830
mail: topaz@fujimoto.co.jp

新サービスリリース! レンタルPOS&売上集計サービス「TOPAZ_QF」とは? 売上UPに繋がるサービス! その4

クオリカ株式会社と共同で開発した、レンタルPOSサービス「TOPAZ_QF」をご利用するにつれてくる様々なサービスを一挙ご紹介してまいります。

ハード・ソフト保守費用0円!

ついてくる!

ハード・ソフトの保守費用は、一切いただきません! そのほか、24時間365日のヘルプデスクもついています。困ったときも安心です。

初期費用0円、月額費用のみ! ハンディなどのオプション機能も充実!
詳しくはこちらのサイトへどうぞ! → <http://www.topaz-qp.com>