



くすなたん

皇月号
Vol.106
2013年5月

毎月10日発行

飲食店向け情報満載かわら版
毎月発行

発行人 藤本高司
発行所 フジモト株式会社

飲食店舗さま向けにかわら版を毎月発行します

初夏の候

沖縄が例年より遅く梅雨入りしました。東京もあと一ヶ月もすると鬱陶しい季節がやってきますね。先日、福島に行きましたが、まだ桜が咲いてました。南から北までお花見ツアーを楽しんでいる輩もいるんでしょう。最近のMyトレンドは、アミューズ。酒好きでせっかちな小職は、ちょっとしたアミューズにたく感動します。ラーメン屋でビールを頼むとメンマを餃子の付け皿に2,3個出してくれたり、オリーブを2,3個出してくれたりそんなんで良いんです。ローマのテルミニ駅のステーキ屋さんではパケツ一杯のピーナツを出しているお店もありましたが。そんなサービスも大事ですね！！基本ですが。。



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25語 ■

アレのパラドックス と ギッフェンのパラドックス ～ Allais paradox vs. Giffen paradox ～

“よく考えてみると面白い言葉”が幾つかあります。たとえば、パラドックスはどうでしょう。パラドックス自身がちょっとしたパラドックスなのです。ある辞書によると、「矛盾のように見えて実は正しいこと。」ということなんだそうです。

有名なパラドックスに「ゼノンのパラドックス」がありますが、その中の広く知られているもののひとつが「アキレスと亀」です。高校で習いませんでしたか？「アキレスは前を行く亀を永遠に追い越せない。」これ、どこが“実は正しい”んでしたっけね。

マーケティング用語にもパラドックスとつくものが幾つもあります。パラドックスと言うのはギリシャ語で、「定説に逆らうもの」と言う意味で、この方がしっくりきますね。“天邪鬼説”というところでしょうか。

■ アレのパラドックス (Allais paradox)

細かい話はちょっと荷が重いので、ザックリと説明してみましよう。

期待値と言うものがあって、もし何かに賭けるなら、期待値が高いものに賭けるのが確率的には正しいのです。

ですから、合理的な人であれば、期待値にそって行動するはず。でも、ほとんどの人が期待値ではなくて、確実性の高いものを選ぶというのが「アレのパラドックス」です。

何度もこの確実性の高い行動をとって行くと損をしていることになるわけですが、やっぱり多くの人は確実性の高い行動をとってしまう。

確実性と言う言葉をつかって、何を言おうとしているかですね。例えて言うならば、間違いなく手に入る1万円と、コインスでもらえる3万円とだと、確実性が高いのが前者で、期待値が高いのが後者と言うことなのです。

あなたなら、どちらを選びますか？

お店のサービスをお客様がどう感じるかにも、こんな「アレのパラドックス」が効いているかもしれません。

大きなサービスでなくても、いつもきちんと提供できる。これが、サービスの基本かも知れませんね。



■ ギッフェンのパラドックス (Giffen paradox)

「ギッフェンのパラドックス」を調べると、よく出てくるのはジャガイモとソーセージの例です。イギリスの人も豚肉とジャガイモの組み合わせが美味しいのはご存知なんですね。

これで、ジャガイモの値段が下がると、ソーセージが売れるようになり、ジャガイモが売れなくなるのが知られているそうです。安くなると売れなくなると言うのがパラドックスになっています。

どういことが起きているのか例えてみましょう。ちょっとお高い小料理店(ソーセージ)と、とっても安い居酒屋(ジャガイモ)の例で方程式を解いて見ましよう。

私のお小遣いが14,000円で、月に5回は飲みに行きたいと思っている。そのうち2回は可愛い女将の小料理店、3回は我慢して安い居酒屋に行っている。小料理店で8,000円、居酒屋で6,000円使っているとしましよう。(飲みすぎですかね笑)

もし、居酒屋が安くしてくれて@1,000円で楽しめるようになったとすると、きっと私は小料理店に3回行って、12,000円使い、居酒屋に2回行って、2,000円使って両方で月に14,000円使うと思うのです。

みなさんならどうされます？ ほら、居酒屋の利用回数が減っちゃったでしょう、これが「ギッフェンのパラドックス」なのです。

フレッシュNEWS

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

予約管理

★「アレのパラドックス」効果を狙うなら！

今までさまざまな飲食店様向けに導入してきたノウハウを詰め込んだ、皆様様が求められているシステムが完成いたしました！個別リクエスト、お好み、POS履歴との連動、ご予約時やご来店時に役立てる情報共有、お客様のリピート率向上のお手伝い！どうぞ！

初期費用(ハード一式、設置や立会い、マスタ設定も含)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-qr.com>

今後も続々新しいサービスが追加される予定です！お楽しみに！

新サービスリリース！ レンタルPOS & 売上集計サービス「TOPAZ_QF」

売上UPに繋がるサービス！その6

クオリカ株式会社と共同で開発した、レンタル型POSサービス「TOPAZ_QF」をご利用するとついてくる様々なサービスを毎回一つご紹介してまいります。

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 TEL:03-5378-6830 FAX:03-5378-6823