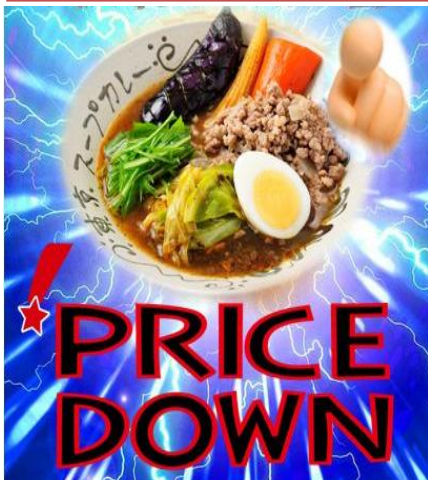


増税、何するものぞ！値下げ断行！

第220号

スープカレー通信



Q・この増税において具体的な対策は？
A・各メニューの分析をして価格を見直ししました。経営ですから粗利益の確保は大前提なのですが、それよりも「お客様の軌跡」つまり、お客様の趣向といったものを重視し、検証を重ねた上で今後の動向の仮説を立てました。それを前提に新たな試みを加味した、メニューブックの全面リニューアルに踏み切りました。

Q・なぜ、メニューブック？
A・なぜかというところ、消費税増税ということは、消費者の最大の注目はいつも以上に価格に行くと思います。理論的にいえば、消費税は間接預り税ですから、普通にその分を上乗せしてもそれは正しいことです。しかし、商売において正しいことはお客様の心理だと思ってしまう。増税という好ましくない状況ですが、逆に自分達が選ばれるチャンスにしたいと思えました。

Q・なるほど、もっと詳しく聞かせてください。
A・簡単にいえば、実質値下げに踏み切ったということです。たとえば、当店のスープカレーとりは今まで880円でしたが、3%も値上げせず100円アップに留めました。また、豚の角煮においては、税込みで20円の値下げをしました。他にも曜日を問わないディナーコースメニューの導入や深夜のお得セットの導入などです。

紙面の都合上、続きは次号に譲ることにしますが、逆風の中値下げに踏み切った真意は増税を恐れてではなく、ファン拡大のチャンスと捉えているように感じた。次号はさらに核心に迫る。

Q・消費税が増税されましたが、価格表示はどうしましたか？それと既に影響を感じていますか？
A・お客様がわかりやすいように、内税表示を採用しました。影響はこれからで、ジワジワとボディブローのように効いてくると思います。月間というスパンで、特に「客数」に注目しています。

Q・消費税が増税されましたが、価格表示はどうしましたか？それと既に影響を感じていますか？
A・なぜかというところ、消費税増税ということは、消費者の最大の注目はいつも以上に価格に行くと思います。理論的にいえば、消費税は間接預り税ですから、普通にその分を上乗せしてもそれは正しいことです。しかし、商売において正しいことはお客様の心理だと思ってしまう。増税という好ましくない状況ですが、逆に自分達が選ばれるチャンスにしたいと思えました。

Q・なるほど、もっと詳しく聞かせてください。
A・簡単にいえば、実質値下げに踏み切ったということです。たとえば、当店のスープカレーとりは今まで880円でしたが、3%も値上げせず100円アップに留めました。また、豚の角煮においては、税込みで20円の値下げをしました。他にも曜日を問わないディナーコースメニューの導入や深夜のお得セットの導入などです。

紙面の都合上、続きは次号に譲ることにしますが、逆風の中値下げに踏み切った真意は増税を恐れてではなく、ファン拡大のチャンスと捉えているように感じた。次号はさらに核心に迫る。

Q・消費税が増税されましたが、価格表示はどうしましたか？それと既に影響を感じていますか？
A・なぜかというところ、消費税増税ということは、消費者の最大の注目はいつも以上に価格に行くと思います。理論的にいえば、消費税は間接預り税ですから、普通にその分を上乗せしてもそれは正しいことです。しかし、商売において正しいことはお客様の心理だと思ってしまう。増税という好ましくない状況ですが、逆に自分達が選ばれるチャンスにしたいと思えました。

Q・なるほど、もっと詳しく聞かせてください。
A・簡単にいえば、実質値下げに踏み切ったということです。たとえば、当店のスープカレーとりは今まで880円でしたが、3%も値上げせず100円アップに留めました。また、豚の角煮においては、税込みで20円の値下げをしました。他にも曜日を問わないディナーコースメニューの導入や深夜のお得セットの導入などです。

紙面の都合上、続きは次号に譲ることにしますが、逆風の中値下げに踏み切った真意は増税を恐れてではなく、ファン拡大のチャンスと捉えているように感じた。次号はさらに核心に迫る。

Q・消費税が増税されましたが、価格表示はどうしましたか？それと既に影響を感じていますか？
A・なぜかというところ、消費税増税ということは、消費者の最大の注目はいつも以上に価格に行くと思います。理論的にいえば、消費税は間接預り税ですから、普通にその分を上乗せしてもそれは正しいことです。しかし、商売において正しいことはお客様の心理だと思ってしまう。増税という好ましくない状況ですが、逆に自分達が選ばれるチャンスにしたいと思えました。



発行元：有限会社デファクト
スタンダードシステム出版部
編集・記者： 広濱栄人
住所：東京都足立区一ツ家 1-22-18
電話： 03-5831-0678

今週のキニなる。

お元気ですか？のび太です。さて、今週のキニなるは、「今月の業績」です。

今週に限った話ではありませんが、消費税増税が始まった今月、やはり自分の店の業績はキニなります。

どういっても、この増税はうれしくない現実ですからね。さらに、それを煽るかのような節約の風潮。景気とは人の心が創り出すものと言われています。どんなに理路整然と伝えてもその風潮には勝てないでしょうね。

でも、そんなムードもいずれば一巡するのでしょうか、それをアテにしている意味はあります。今までの僕達の姿勢が問われると思つています。簡潔に言えば、お客様から見て、単にスープカレーを買いに来ているのか、価値を与えてもらったと感じた上で、その代価として大切なお金を支払っていたかが鮮明になる月だと思つています。

だから、今月来店して下さるお客様は本当に当店にとって、いつも以上に意義あるお客様だと捉えなければならぬと思います。今月の業績は今までの僕達の「答え」です。そう考えると先手を打てていなかった僕は、ツケが廻るかなと戦々恐々ですが、現実を直視していきます。



心は上向き。今月の業績は僕達の「答え」です。そう考えると先手を打てていなかった僕は、ツケが廻るかなと戦々恐々ですが、現実を直視していきます。

【今日の名言】 夢は逃げない、逃げてしまうのは自分なんです。 (世界理美容選手権チャンピオン) 田中シオ

★わかるかなあ？
さて、前号の問題は・・・
Q・当店のスタッフのMさんに「どこに住んでいるの？」とメールをしたら左の内容で返事が届きました。さてMさんはどこに住んでいるのでしょうか？



W I N O は勝つて口です。某有名チェーン店は、それが原因で営業ができないとなった事例もあったと聞く。確かに、飲食店は労働時間も長いし、残飯の片付けなどクリエイティブな職業とはいえないだろうし、大手企業であった労働問題が、よりその印象を深めているのかもしれない。

では、今週の問題。Q・左の画像は実際にあった某有名企業の広告です。さて、「？」に入る言葉は何でしょうか？今日は簡単すぎかな？(笑)



編集後記

飲食店における人手不足が深刻だ。某有名チェーン店は、それが原因で営業ができないとなった事例もあったと聞く。確かに、飲食店は労働時間も長いし、残飯の片付けなどクリエイティブな職業とはいえないだろうし、大手企業であった労働問題が、よりその印象を深めているのかもしれない。

翻つて世の中を見渡すと、失業者は減つたとはいえ依然として高い水準で存在するの事実だ。この状況をまともに受け止めれば、職がなくても飲食業界だけでは働きたくないのかとイジけた文句もいたくなるのわかる。定着したイメージはなかなか覆せるものではないが、各企業のトップは、働く側にとって魅力ある組織作りが求められるだろう。それが、待遇なのか福利厚生なのかはわからないが、それも含めて、根本的な自分の店、の見直しが迫られているのは、事実のようにだ。ただ、働く側もそんな背景は自分にとってチャンスだといえることもまた事実だ。取材 広濱栄人

Cahaya's news

スープカレー屋さんがつくった...
鶏のからあげ!
秘3段階調理法で仕上げ!
とんかつちゃん
12種類のハーフとカレースパイス、そしてほんのりチーズの香りが漂う...
100円 250円
お持ち帰りできます!

QRコードを読み取って↓↓
Cahaya は、会員様には特別な情報やおトクなイベントの案内を優先的にご案内する”優越感”を差し上げます。ぜひ、会員になってください。笑えますよ!

朝・スープカレーダイエット試してみませんか?
あの現職大臣が実証済み!ただ今、【2週間お試しセット】を送料無料で絶賛販売中!美味しく、簡単に、続けられるダイエット法です。詳しくはこちら→<http://cahaya.shop-pro.jp/>
【Cahaya オンライン】検索でもOK!