

人は輝く為に、生きていく 124

『つぶれないお店が、一番強い』

文・イラスト 中谷彰宏

text & illustration by Akihiro Nakatani

「流」 行る飲食店にするには、どうしたら良いですか」と聞かれました。

「流行るお店」とは、どういう定義をしているかで、作戦は変わります。

【定義1／満席のお店】

お店が満席の理由は、サービスが遅いことが原因かもしれません。回転率が悪いので、見た目ほどは、儲かっていません。しかも、サービスが遅いことで、お客様はリピートしません。

【定義2／行列ができるお店】

行列ができるのは、お客様が食べ終わってから、スマホタイムに入っていることが原因かもしれません。「あの店は混んでいるから」とお客様に敬遠されるようになります。

【定義3／儲かっているお店】

儲かっている原因が、原価とサービスのコストをカットして、売値を高くしていることかもしれません。

【定義4／知名度が高いお店】

広告費にお金をかけているだけかもしれない。広告で来たお客様の期待に、味とサービスが追いつかないと、マイナスの宣伝を広めることになります。

【定義5／評判のいいお店】

ネットの点数が一時的に上がっただけかもしれない。理由がわからず上がった評判は、ある時反転して、急激に下がります。

【定義6／マスクミに取り上げられるお店】

マスクミに取り上げられることで、満席状態になって、常連さんを追い出してしまいます。マスクミを見て来たお客様は、来週は、次に紹介されたお店に行きます。

【定義7／通が絶賛するお店】

通の数は、ほんの一握りなので、経営は成り立ちません。これら7つの定義は、一時的には成り立つけど、経営

を続けていくことができないう店になります。そこで、こういう定義も成り立ちます。

【定義8／つぶれないお店】

家賃の高いところでは、利幅が小さいけれども、お客様の回転率のいいお店は、収益が上がります。お客様の回転率は、サービスのスピードを上げることで、サービスのスピードを上げるためには、メニューを極限まで減らすことです。

家賃の安い所では、滞留時間を長くして、朝・昼・午後・夕・夜食など複数のメニュー購入により、一人当たりの客単価が上がるといいうお店もあります。

どういいう流行るお店にしたいですか。



Profile

1959年生まれ。主な著作に「あなたのまわりに「いいこと」が起きる70の言葉」「悩まない人の63の習慣」「一流のストレス」他1000冊を越す。

【中谷塾】で講演活動を行う。詳しくは、HPで。
<http://www.an-web.com/>