人は輝く為に、生きていく 168

アルコールを売らないバーが、繁盛する。

文・イラスト 中谷彰宏
text & illustration by Akihiro Nakatani

アルコール以外が売れるお店が、繁盛します。

「自粛で、アルコールが売れないと、売上げが激減で大変です」と、飲食店のオーナーさんが、こぼしていました。

たしかに、飲食店の売上げは、「食」よりも「飲」が占めています。

実家がスナックの僕は、よく分かります。

「飲」は、利益率が高い。

「飲」を増やすために、料理の味を濃くしているお店もあります。

コロナで、やめたこともあります。

それなら、コロナで、始めたこともあっていいのです。

アルコールが自粛になったら、アルコール以外のメニューを開発するのです。

「飲」には、アルコールとノンアルコールがあります。

昔は、全員が飲んでいました。

飲めない人にとっては、ウーロン茶がお店に出るようになって、ホッとしました。

今は、飲む人と飲まない人が二極化しています。

会社で、部下を「飲みに行くぞ」と誘っても「すみません、飲まないので」と、あっさり断られます。

「ノンアルコールで」と言うと「では、ノンアルコールビールを」と勧められて困っているお客様もいます。

いつの間にか「飲」イコール「アルコール」に、なってしまっていたのです。

アルコールを売らないバーが市場をつくる。

「アルコール」に頼り始めると、お店は、工夫をしなくなってしまいます。

アルコールを禁じられた自粛期間は「アルコール以外のメニュー開発」をするいい機会なのです。

大阪・本町にオープンした「ＷＯｓａｋａ」の「ＭＩＸｕｐ」は、昼はスイーツ、夜はバーで始まりました。

アルコール自粛で、夜スイーツが始まって賑わっています。

スイーツをコースで提供します。

しかも、オープンキッチンで、目の前で作っていきます。

女性客だけでなく、男性客も来ます。

スイーツと食事の境目もなくなります。食後の「別腹市場」も生み出しています。

「飲みに行くぞ」と言う上司より、「スイーツ、行くぞ」と言う上司の方が、好感度アップします。

「メルセデス・ミー」は、車を売らないショールームとして新市場を開発しました。

アルコールを売らないバーが、新市場を開発します。

Profile

1959年生まれ。主な著作に『哲学の話』『チャンスをつかめる人のビジネスマナー』『迷った時、「答え」は歴史の中にある。』他、1000冊を超す。【中谷塾】で講演活動を行う。2020年オンライン中谷塾【中谷庵】を開始。
詳しくは、HPで。https//an-web.com/