

## 経営のヒント N07

### “売れるしくみ”を作る今週のヒント

? 質問：福井県でケーキ屋を半年前に開業しました。自分でいうのもなんですが、有名店で5年間修行しての独立開業ですから味には自信があり、近所では美味しいと評判です。ただ思ったほどには売り上げが伸びていません。だから、利益もほとんど出ていません(>\_<)自分としてはもっと売り上げが伸びると思っているんですが・・・。  
どうしたらいいかアドバイスをお願いします。

### 私の答え

今は美味しいけれど、**印象に残りにくいお店**になってしまっているようです。みんな同じような商品を作るのではなく、集客用の商品、リピート用の商品そして利益を取るための商品というように、**商品に目的別のバリエーション**を付けてください。

そうすれば、もっと印象に残ります。

**中でも集客用の商品（ケーキ）は絶対に必要です。**

すぐ作ってください。この商品が評判になり、あなたのお店にお客様を連れてきます。

? 集客用の商品として100円～120円くらいのお値打ちケーキを作りましょう。

このケーキは利益を取らない商品です。（少しくらいなら赤字でもかまいません）お客様が**「え・・・！！と驚く」**くらいインパクトがあるといいですね(\*^^)v

? 他店よりお値打ちなのは、利益を考えていないで作るからです。

こういう集客用の商品ができると、お客様がお店に来る動機が高まります。

また、お店の印象も強くなりますから、評判にもなりやすいのです。

? お客様がお店に来てくれれば、集客用の商品だけではなく他の商品も自然に売れていきます。その中に確実に利益が取れるものをいれ、ポップなどを付けて魅力的に紹介してください。

この商品の値段は少し高めでもOKです。贅沢なつくりで、魅力的に作ってください。

**一日何個だけ（あまり少なくしないでください）**というような限定品でもいいですね。

コレが売れるとしっかり利益が取れるようになります。

? リピート用の商品のイメージは「季節のケーキ」というような感じで作ります。

これを、お客様にDMやメールで教えてください。

? このように目的別に商品のバリエーションをつけると考えると、新商品の開発もやりやすくなるはずですよ。

がんばってくださいね(\*^^)v

**戦略的思考とは？**

目的をそれぞれ、明確にすることです。

それが、差別化につながる。