

経営のヒント28 焼き立てメロンパン

行列の出来るメロンパン!

今、話題の行列の出来る「メロンパン」知ってますか？

先日、静岡に出張に行った時、偶然やってみました！

静岡駅前の松坂屋とマルイの前のロータリーで派手な、しかし「ちょっとおしゃれな」軽自動車が止まっていた。

時間は11時少し前。開店時間の少し前。

なのに、自然に行列が……。いつの間にか？行列が長くなってるんだな
みんな、なんなんだろう？と不思議な顔している人がちらほら……

僕ちゃんは、これが噂の「行列ができる焼き立てメロンパン」と、じっと観察……。

一つ150円。一人で2個から3個を買っている。それでも一日で2000個も売れるんだって。つまりは30万円。それでロス率ゼロ。とってもいい商売だな！

しかし、待てよ！

これの売り物は何なのかな？！

焼き立て？ それとも話題性？

ただ、観察しているのでは、経営のヒントはつかめない。
みなさん。考えてみましょう！

「一番の売り物は何か？」

事実をじっと観察しているとヒントが見えてきます。

お客さんの言葉や態度。そしてその顔など。

それからメロンパンの気持ちになって化身してみましょう！

経営のヒント

- ・ 事実をじっと観察しているとヒントが見えるんだな！
- ・ 特に化身の術（メロンパンになりきる）が重要なんだな！
- ・ マーケティングには「優先順位」という魔法があるんだな！

何を一番大切にするか？という価値の順位。

基本価値：機能……メロンパンでは「おいしいパン」

付加価値：差別性……焼き立て、おしゃれ、若い女性の店員

優位価値：特徴性……目の前で、行列、五感の刺激

あなたの商品の基本価値と付加価値、優位価値を明確にしましょう！