

2020/12/6

(うと Q 世話し (続) リターンマッチ)

「うと Q 世話し」を続けてお読みになられている方の中には、ナマステエブリバディ (ネパール料理 カレーレストラン) に併設する隣のルームを hot & spicy カレーレストランにするなら、元々キッチンが別々だし、コックさんも別々なものだから敢えて

「フライパンを分ける」

等と書かなくても良からうに、とお思いになられた方もいらっしゃるかと存じます。

しかし、敢えてこう書かざるを得なかった事情がございました。

一つには hot & spicy curry 担当コックのパキ姉ちゃんの一家が我が国を去る可能性がある事と、

二つ目には、それに伴い、併設する隣のルームをカレー文化圏輸入食材 (食肉や魚介系以外) 販売食料品店にしようとの計画があり、それによって、ナマステエブリバディのお店一か所で、同一のネパール人コックさんがネパール料理とその他 Hot & spicy、更には Vegan (菜食主義者さん) 向けの料理を「独り 3 役」でこなさなくてはならなくなるので、

「それを同じフライパン一つで使い回すのは、各嗜好のお客様に対して、いくら何でも失礼であろう」

と言う事から、三つに分ける事にしましたのです。

そうして、むしろそれをアピールしようと考えた訳です。

昨日の土曜日の売上は通常に比べて 30% 強減でした。

冬のボーナス支給後の第一土曜日としては、想像以上に悪い数字でした。

矢張、お客様の財布の紐が急速に締め始めているようです。

こうなると「下げない」と約束した従業員給与と食材を除いた、それ以外のコストを引き締めざるを得ません。

かといって広告をしなければ、益々売り上げが落ちてしまいます。

なので、広告費用の発生を抑えながら広告と同じ効果を出すためには、タダで訴求出来るようなアイテムを発掘し、それを店頭やネットで小まめに伝えていくしかない訳です。

そう言った事情から、前回敢えて、その一例としてフライパンを味毎に分ける話を持ち出した次第。

ご理解戴ければ幸いです。

追記)

当「うと Q 世話し」では、世界観のはなしから実商売の経過報告に至る迄、様々なお話が「ないまぜ的」に出て参りますが、

自分としては

「理念には現実を、現実には理念の視座視点を必ず附帯すべし」

との思いから

「どちらか一方に偏らない様に」敢えて対極の話を持ち出す事を心掛けております。

どちらか一方のみにご興味を抱かれています方には、片方の話が邪魔に感じられるかもしれませんが、ご理解賜れば、幸いに存じます。