

2021/1/15-4

(うと Q 世話し 本日の第 4 弾「どうせするなら前向きに」)

さて、本日の抽象的なお話は、前回までにして、本弾は当店で具体的な取り組みのお話です。

その前に本日当店の現況報告を少しばかり。

本日はかなりの冷え込みからか、ランチタイムの売上合計額がなんと 2500 円。

一週間前の同じ金曜日の昼間比 10 分の 1 でした。

この状態が続き、それこそ「常態」となれば、とてもではありませんが、存続は無理です。

何故ここに来てこれほどまでに落ち込んだのか？

それでネットの経済記事にのっていたチャートを見てみました。

すると、感染者比率が 20 代から 30 代がぐんと増え、60 代以上がグッと減っていることが分りました。

詰まりそこから類推できるのは、ご当地のメイン人口帯である年配者達であるかなくなってしまったという事です。出歩かないから感染者が減っているのだらうと。

では、何故急に歩かなくなったのか？

それは寒さだけではないような気がしました。

明日から始まる全国共通テストは、年齢的の関係がありません。

年金暮らしなので、給与ダウンも関係がないでしょう。

では、何故？

そこで思い当たったのが「病床逼迫率の上昇」と「その他医療を受け入れる余地がない」という記事や「自宅待機中の志望者が 144 人になった」という記事から

「病気に罹っても看てもらえない。罹ったら最後だ」

という恐怖感で外出に足がすくんでしまったのではなかろうか？という推測でした。

はてさて、どうしたものか？

こんな心理の時に無理に引っ張り出すような戦略は却って逆効果だし、こちらから出かける宅配も車両一台では、限りがあるし。

で、ここはもう回復後の顧客獲得（詰まり当店を選択していただける事）の種まきに徹するしかないと思い始めました（以前にもそんなことを申し上げた記憶がありますが）

それで、思いついたのが現在当店の主力販売筋であるテイクアウトの袋の中に「丸めロールタイプのちょっと高級感ある紙おしぼりを注文人数分お入れするサービスの開始」でした。

一つには「衛生や手洗いの訴求」の意味で。

一つには「他業種他店がコストダウンでそういった物を省く中、全く逆の発想で、ちょっとしたコストをかける事で、何かしらのインパクトを残そう」という意味合いからも。

要するに、どうせ感染防止策で外出自粛やら時短というなら、いっそハンディと捉えるより、一歩前向きに捉えてやろうという、ヤケクソの非常識展開戦略とでも申しましょうか？

他には策がないので、とりあえず来週開けからやってみることに致します。

なんせ、紙おしぼりは初めて扱うので（店内は布おしぼりでした）入荷に3, 4日を要するからでございます。