

2020/7/29

(うとQ ブログ 剣が峰)



かねてよりご案内の「宅配をこれ迄にご注文いただいたお客様」へ「ディナーメニューも宅配」のダイレクトメール (DM) を本日発送致しました。

「気持ちの籠ったものを」という思いで出しましたが、別に DM 封筒を山積み、護摩炊きの上、加持祈禱を行って念を込めたものを発送、というような不可視、不可思議なものではなく、三つ折にした案内チラシの目につきやすい処に一人一人に合わせた message を黄色のポストイット凡そ70枚に手書きでしたため、それを全てのチラシに貼ってお出し申し上げた次第。

兎に角これが現時点、最終兵器。

外出抑制、店内2m 空けではどんなにいても、売上は前年同月比50%達成がMax。それを凌ぐには平均単価を50%upしなくてはなりません、それは、この地のお客様特性には全く合わない。

となれば、店内食ではないテイクアウトか宅配を伸ばすしかない。

それでテイクアウトと宅配メニューを充実した旨のチラシを、お名前と住所がわかっている宅配のお客様にDMした次第。

このDMを無理して7月末ギリギリに間に合わせたのは、今月の売上が前月比1%でも上回れるか否か、それが今冬、夏の業績評価現出のお客様「冬の下振れボーナス」を吸収して、当店が来年を迎えられるか否か、年後半を占う上での貴重な試金石となるや、に思えたからです。

本日午前発送30日着、30日夜と31日で後いくら積み増せるか？

ギリギリの剣が峰でございます。