

2020/9/17-2

(うとQ世話し(続)お客さまのアドバイスから「遣ったもの勝ち」)

コミュニケーション優先、heart touching(心に触れる)優先。

と前回書いた後で、不図ある逆転の発想を思いつきました。

「何も日本語を教えるのに、先生が日本人である必要はないな。反対に外国人が先生で、先生の国の言葉を教える。その際についでに日本語も覚えてもらう」

例えば、

お客様がお店に入っただけの折に、外国人(直近の場合はネパール人)スタッフがお客様を席に案内しますが、その席をスタッフがお客様に手で示す時に

「どうぞ。どうぞはネパール語でクリパヤと言います。覚えてください」

と一会話する。

或いは反対に、お客様がコップの中のお酒を指して、

「じゃ、これはネパール語でなんて言うの?お酒は?」

「ラクシ」

するとネパール人は「お酒」という日本語を覚え、お客様は「ラクシ」というネパール語を覚えられる。

そう持ち掛ければ、お互いがお互いに先生であり生徒にもなる。そして、会話も弾む。

その前に、外の宣伝用黒板に「本日のネパール語」というのを日替わりで書き出してみるのも面白そうだ。

例えば

「本日のネパール語は、ミト。

日本語で、おいしい」

とか。

お客様に覚えてほしい単語(ネパール語)や、自分が覚えたい単語(日本語)を毎日考えてもらうことで、学習に興味を持ってもらうこともできそうだ。

スタッフも、単純だけれど毎日変化があるので、案外素直に面白がるかもしれない。

こんな風に考えると、なんかいろいろ発想が湧いてきて、自分自身も楽しくなってきました。

肝心要は、当のお客様がどう感じるか?

興味がわくのか、それとも煩わしく感じるのか?

しかし、結果はどうあれ、興味半分、実利半分ながら、何もしないよりはなんぼかまし。

取り敢えず、何はさておき、試してみるだけの価値はありそうです。

上手くいけば、スタッフの遣り甲斐アップ、会社はコスト上積みゼロで固定費吸収力もアップ、で、尚且つ販促費ゼロで売上もアップ。

そして何より、お客様自身が追加料金ゼロで”1 hour happy time”を楽しめる三方両得。

はて、さて、本当にそうなるのか?

これはもう、試してみるしかないでしょう。なにせ、やったもの勝ちですから。