

2月の要チェック

1. イベントは、先手必勝!!早め早めに仕掛けること!!

去年のクリスマス～年末年始は、「家ナカ・家飲み」ニーズが高く、イベントを早め早めに仕掛けた店舗の売上は好調だった。「恵方巻」「バレンタイン」「ひな祭り」「卒業・入学等のお祝いごと」等は予約販売を含めて、例年よりも7～10日は早めに仕掛ける。

2. 2月以降は、「新規」のお客様が増える!!

テレビをチェックすると1月から「引越し」のCMが多い。店にとって「新規」のお客様を増やすチャンスなので「販促」はもちろん、「笑顔」「あいさつ」「身だしなみ」「判りやすい店づくり」基準をレベルアップする。「新規」のお客様は、3ヶ月間の来店頻度次第で「固定客」になる。

3. 去年の2月は「暖冬」だった。

去年は、全国的に「暖冬」傾向だったので、今年もし、「低温」傾向であれば、「春メニュー」「寿司」「お好み焼き・ホットプレート」「唐揚・フライ」「サラダ」「中華」と共に「鍋もの・ホットメニュー」の「両建て」提案を徹底しよう。