

「キャバクラの心理学」という本があります。これには人が「はまる」ことについて分析したナルホド!と思わせる本です。参考になります。その中からいくつかご紹介していきたいと思えます。

お客づくりの心理学

高橋さんは「最初は会社の先輩と行ったそうです。キャバクラの知識はゼロで、どちらかといえばピンクキャバレーかなと思っていたそうです。この時ボーイは先輩の名前を知っていて、『ご指名はカズミさんでよろしいですか?』と聞いてきました。

店内はちょっと照明が落ちた感じで落ち着いた雰囲気、これってクラブじゃないのという感じでした。

先輩には指名の女の子、カズミさんが付きました。いつの間にかおしほりが届けられ、ハウスボトルの中から先輩がいつも飲むブランデーが自然に運ばれて、ウイスキーの水割りを作られ、女の子の『いただきます』という合図で乾杯。でも女の子はブランデーではなくてウーロン茶を飲んでいました。』

ここでのポイントはボーイがお客様の顔を覚えていたことです。高橋さんは「ボーイが先輩の名前を知っていた」と言っていますが、実際に先輩の名前を呼びかけたかどうかはわかりません。でも名前がわからなくても見覚えのあるお客様ならボーイは、「よく存じ上げています」という感じで接客したことでしょう。それが「先輩の名前を知っていた」ように映るのです。

またお客様の顔と、指名の女の子の名前はセットで覚えているはずですので、「ご指名はカズミさんでよろしいですか?」という言葉が出てきました。重要なのは、お客様の指名がカズミとわかっていても再確認していることです。さあ、これからこの高橋さんは、どのようにしてこのキャバクラにはまってしまうのでしょうか?ご期待下さい。

「キャバクラ」の心理学 著者:山本 信幸より

空き店舗



空き店舗1

飯塚

- ビル名:松竹ビル3F
- 坪数:13坪
- 人数:15名
- 家賃:13万
- 敷金:相談

空き店舗2

田川

- ビル名:山本観光ビル2F
- 坪数:15坪
- 人数:18名
- 家賃:10万
- 敷金:相談

空き店舗3

行橋

- ビル名:漁龍ビル2F
- 坪数:10坪
- 人数:12名
- 家賃:13万
- 敷金:相談

(お問い合わせは0947-42-1101入生まで)

新型カラオケ JOYSOUND の CROSO が出来ました!

マイうた お気に入り曲やお店で歌った曲を、最大200曲まで収録できます

新発売 コラボして動画をMIXできる!!

みんなが撮影した動画をお店のキョウNAVIからダウンロードして一緒にコラボ!さらにWEBにもアップロードできちゃうからコラボした動画を公開して楽しもう!

繁盛店づくり勉強会 参加無料

不況といわれる中にもあっても繁盛するお店はあります。コンサルタントを招いて毎月1回、田川市中央公民館で繁盛店づくり勉強会を実施します (お問い合わせは0947-42-1101入生まで)

アルバイト・パート登録受付中

スナックでパート・アルバイトしたい方に、安心して働くことができるお店をご紹介します。(担当:入生 TEL0947-42-1101まで)

atom corp. アトムコーポレーション

- ◆アトムコーポレーションはアフターフォローこそ第一と考え、故障時にすぐに駆けつけるスピード対応をモットーとしています。
- ◆カラオケに関する全てに対応します。

〒826-0043 福岡県田川市大字奈良1587-31
TEL0947-42-1101(代) FAX0947-42-7666
代表者 入生芳廣
http://www.atomcp.com/
□営業品目:業務用カラオケリース&販売、宴会用カラオケ1日レンタル、カラオケ発表会用音響システムレンタル、中古カラオケの販売、空き店舗・テナントのご案内
□取扱メーカー:BMW、ジョイスOUND、DAM
□営業時間:12時~23時
□定休日:日祭日



商売繁盛ネコのよっちゃんてーす
お役に立てたらうれしいニャン

千客万来

ニューズレター

第1号

アトムは、お客様のお店のご繁盛にお役に立ちたいと思っています。 2010年1月

1日17時間。愛する妻と子どものために

山口晃さん(仮名)は蒲鉾製造の家庭の次男に生まれ、自衛隊に入ったあと家業の蒲鉾会社を手伝っていると、現在の奥さんと知り合い結婚します。将来は花屋を持ちたいと毎日17時間働きます。朝の4時から9時まで山に花を取りに行き、9時から夜の10時まで花屋で働きます。こうして28才で花屋を開業します。

小さな店を構えますが、花は少ししか置けず、お客は生け花教室が1ヶ月4万円、店売りが4~5万で、とても足りません。山で花材を取り花市場に出荷して月に14~15万になりました。一方で、単に花を売るだけでは競争に勝てない、もっとアレンジして、お客の気持ちを引くつける花を提供しなければならぬと、一年のうち1日、花の展示会に参加するようにします。作品を目に焼きつけ店でアレンジし徐々に付加価値を加えることができるようになります。

32才の時、知合いの取引先の結婚式場を引き継ぎ納品できるようになります。また店を改装し看板を上げたことから葬儀社から仕事が入ってきます。

大口取引先ができた喜びですが、支払いは3ヶ月の手形で葬儀社へのバックマージンが20%もありました。銀行で手形を割引く手数料の7%を加えると売上げの30%はないのと同じでした。また銀行の手形割引の枠は200万円までで、さらに4年ほど仕事をしたら、手形が4ヶ月になりました。また葬儀の仕事はいつも待たなして仕事に追われ資金繰りに追われました。さらに葬儀社1社だけで売上の50%を占めるようになり続けるのも地獄、やめるのも地獄になりました。

それから1年後、葬儀用に使う芝を山に取りに行き、帰ってくると奥さんが泣いてました。聞くと葬儀社の社員が来て『社長はどこに行ってる?』と聞いて、『お盆用の芝を山に取りに行ってます』という、『旦那は山に芝刈りに行ってるのか?』と嘲られ、それで悔しくて泣いているという事でした。山口さんは奥さんに『やっつけてきてやる』と言い、葬儀社に乗り込み『うちの嫁を泣かせたのは誰だ!』と社員を呼び出し、さらに『お前では話にならん、社長を呼べ』と言います。そして社長に『あんなところの芝を取りに行ったのに大概にしろ、もうあんな会社の仕事はせん』と言います。年間700万の取引があった葬儀社でしたがゼロになり、会社の売上は半分に減ります。子供は4人いて毎日がインスタントラーメンの日が続きます。あるとき子供から『僕の家は何でインスタントラーメンばかりなの?』と言われます。家族6人、輪になって泣きただけ泣いたそうです。山口さんは子どもたちに『済まない、ラーメンばかりで』と詫言ったそうです。1年間ど

ん底で、しかし家族全員で泣くことでスッキリして前に進むことができたと言われます。

平成2年、商工会の集まりでクリーニング会社の社長に「自分は商売を始めて10年ですが、まだ家も持ってません、どうやったら家が建つでしょうか?」と聞きます。すると「夜に歓楽街で花を売ったらどうか。そこで売る気持ちがあれば家が建つ。福岡市の中洲に花屋がある。見に行ってみないか?」と言われます。翌日すぐに中洲の店を見に行き「市で夜、花を売ろうと思いましたが」と言いアドバイスを受けます。市では夜に店を開けている花屋はありませんでした。山口さんは飲食ビルに花を納めていて、その社長に「夜、花を売りたいのですが」と言うと「ビルの露天スペースだったら無料でいい」と言われます。

畳1枚分のスペースでしたが、その日の夕方から商いがスタートします。クリーニング会社の社長から「これまで多くの人にアドバイスしたが、行動した人は誰もいない、あなたはすごい。」と言われます。

売れました。歳末でもあり、スナックのママの誕生日や手土産、開店祝いなど多くのニーズがありました。

それまで1日2千円~6千円の売上でしたが、経費はゼロで1日2~3万の売上になりました。3ヶ月経ち本格的にビルの中に5坪の夜の店を出すことにします。右肩上がりで、毎月150万から200万売れるようになりました。

しかし歓楽街は景気の影響を受けます。バブルの崩壊を受け、歓楽街が低迷するようになりました。

積極的に需要を創造していくためにスナックなどに「週に一度、千円でお花をお届けします」というチラシをつくり、ポスティングしていきます。

千円でも1ヶ月で4千円、10店契約できれば4万円になります。またこうすると誕生日用の1万円を超える花の注文につながりました。

またUFOキャッチャーを店の中に置いたり、ぬいぐるみを買ったりしました。これはスナック等の若い女性を呼び入れるのが目的で、そうすると男性客も一緒に入り、花を買ってやろうかという流れになりました。また手土産用のワンコイン500円の花束を発売しました。これは4つ買えば4人にあげることができ、スナックの若い女性に対する男性客の下心をくすぐるものでした。このような対策を行うことで平成15年頃からまた売上げは上がってきたそうです。

今のお店は息子さん2人が中心となって、安定した経営を続けています。

