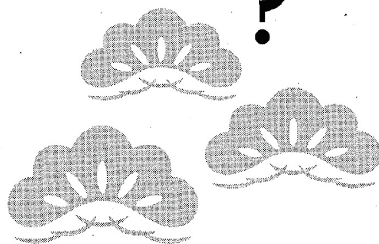




# 全部休む？ 売上げ、休み、一兎を追う？ 積極販促で〓売って〓出る？



今度の10連休を繁盛店づくりにつなげるやり方には、大きく分けて3つのパターンがあります。

(1) 全て休業にして、次の商売の英気を養う

(2) 交代で連休をとり、売上げと従業員の休みの両方を確保する

(3) 販促を絡ませて、大きく業績向上を狙う

どのパターンが合うかは、店の地域や、そもそも連休で客数が増える見込みがあるのかなど、それぞれの店によって異なります。

## 10連休、経営者が選べる3つの展開法

パターン(1) 全て休業にして、次の商売の英気を養う

全て休業にして、10連休をとってしまっパターンです。従業員もすっかり

休めますし、経営陣も心身共にリフレッシュできます。

特に、普段は休みがとれない店におすすしたい方法です。

身近なスタッフの顔が曇りがちな店も、この方法がいいでしょう。従業員が普段家族をいたわる余裕がないほど忙しい店も、ぜひ検討してみてください。

「心が亡くなる」と書いて「忙しい」とよく言われます。忙しさが心の余裕を奪ってしまっているなら、10連休こそ思い切って休んでみるのも一つの方法です。従業員はもちろんのこと、経営者も経営方針や家族の幸せについて考える時間にするのもよいでしょうし、自分自身の心を休める時間にするのもよいでしょう。次の商売の英気を養うことにつながります。

パターン(2) 交代で連休をとり、

売上げと従業員の休みの両方を確保する

店は基本的に開店しますが、交代で3連休をとるパターンで、売上げを確保しながら、従業員をリフレッシュさせるやり方です。

「店を10連休にしてしまうと、売上げの減少が心配だ。でも、従業員を少しでも休ませたい」というなら、このパターンがおすすめです。

従業員の人数にもよりますが、グループをつくり、どこで休みたいか希望を聞きましよう。小さいグループ単位ならば、お互いの事情を気遣いながら希望をすり合わせていくこともしやすいですから、シフトに穴をあけないようにすることも可能でしょう。

あるいは、10日のうちどこかを3連休にして、全員で休むという方法もあります。

パターン(3) 販促を絡ませて、大きく業績向上を狙う

休むことは考えず、10連休で大きな売上げを狙うパターンです。従業員や自身の休みは、連休が終わってから取得してください。「売上げをここぞとばかりに上げる」ことにフォーカスして、販促を行います。

高速道路のサービスエリアや来場者数が毎年多いイベント会場近くなど、大型連休で集客アップが見込める店はこのパターンがおすすめです。

例えば、先のサービスエリア的な特徴のある店では、手軽なワンコイン商品や、牛串をはじめとした食べ歩きしやすい串グルメは人気があります。ファミリー層が多い店なら、子供無料サービスもよいでしょう。

従業員とコミュニケーションをとりながら、地域や時代に合わせた企画を

考えることがポイントです。  
 普段の3連休にも  
 使える3つの戦略

今回の10連休に限らず、通常の3連休、4連休における営業政策のポイントには「アイデア」であり、それは大きく分けて言うところの3つになります。

方法(1) ネットショップで商品を販売する

「従業員に連休はとらせたいが、売上げダウンが心配」という場合、インターネットを活用するという方法があります。

ネットショップで商品を販売することにより、実店舗を休業させても売上

げを確保することができます。

例えば静岡県浜松市の「長坂養蜂場」は、ネットショップで成功した例です(写真)。

長坂養蜂場ではネットショップを通じて、見込み客集めやファンづくりを徹底的に行いました。そして書き入れ時の年末年始を休みにして、従業員の家族満足を優先したのです。

不安もありましたが従業員のモチベーションが急激に上がり、一年が終わって業績は過去最高を出しました。

扱っている商品にもよりますが、時代背景を考えるとネットショップ開業は時流に乗っています。

まだ実店舗のみで勝負しているなら、

この機会にネットショップ開業を検討する価値はあります。

方法(2) 時流に乗り、利益を出しているサービスをする

「連休になると必ず売上げが落ちてしまう」という店の場合、ぜひ今、世の中で売れている商品を徹底的に研究してみてください。

例えば、北海道十勝の飲食店が成功した「法事弁当の無料試食券」はいい例です。

この店は客単価6000円ほどのハイエンドな和食店です。ファミリー層が利用しやすい個室もありますが、来店が年々減少。そんな中で注目したのが「法事弁当」です。

基本的に法事弁当は試食できません。食べてみて、残念な弁当だったと思っても、もう遅いのです。そこでこの店は無料試食券を作り、見込み客に食べてもらうことにしました。

1食5000円分を2人分としてコストは1万円かかりますが、試食した人は安心して注文しますから、現実には、かなりの売上げにつながりました。

50人の法事で25万円、1000人規模なら50万円の売上げです。1万円の弁当もありますから、そちらなら1000人で100万円です。

売っている商品に自信があるなら、10連休の機会に、お試し券や無料トラ

イアル商品を導入してみてもよいでしょう。連休後、望外な発注が生まれるかもしれません。

方法(3) 売れている商品を、名物に押し上げる

連休中の売上げダウンが気になるなら、今、自分の店で売れている商品やサービスを、ブラッシュアップするのの一つの手段です。

あなたの店で最も売れている商品から、名物として愛される「一番商品」をつくりましょう。

売れている2品を掛け合わせて、名物をつくる方法もあります。

例えば、兵庫県西宮のとあるレストランの「石焼オムライス」はいい例です。同店での売上げは1位が石焼ピザ

ンバ、2位がオムライスでした。その2品を組み合わせて「石焼オムライス」を作ったところ、大きく売上げを伸ばしたのです。

味は「ブレン・韓流・和風」の3種類、特に飛ぶように売れたのが韓流です。2品を組み合わせたことで、少し焦げたご飯とキムチが半熟卵とちよ

うどよいハーモニーになり、主婦から人気を集めました。

名物商品ができればSNSなどで紹介されることも増え、遠方からの来客も期待できます。連休対策として、ぜひ検討したいアイデアです。

※本物だけを真心こめて※  
**長坂養蜂場**

臨時休業のお知らせ:2月25日(月)~2月28日(木)の期間、誠に勝手ながら休業とさせていただきます。

2019.01.17 2019新春感謝祭がもうすぐ終了です

2019 新春感謝祭  
**福袋**  
 1月22日(木)まで  
 実店舗は2019年1月4日(金)~1月13日(火)

はちみつソフトクリーム  
 商品一覧

はちみつ甘酒  
 10支どり焼き

ながさかこだわりの  
**国産はちみつ**  
 季節め  
 おすすめ

初めての方にオススメ!  
 人気商品5点セット  
 長坂養蜂場の大人気商品が揃ったWEB限定の特別セット。送料別(クール代込み)  
 特別価格 ¥3,980 (送料+クール代込)

あなたの店に来ることが目的となるようなイメージで、商品づくりをしてください。

## 10連休後の店長や従業員への3つの休ませ方

10連休に営業した場合、10連休中に働いた店長や従業員をどう休ませればいいのかは、経営の根幹に関わる重要な案件です。そして、店長や従業員がどんな価値観なのかによって、適切な休ませ方が違ってきます。

ここでは主な例を紹介します。

### タイプ(1)「労働環境が最重要」タイプ

働く上で、労働環境を最も大事にしている人の場合、十分な休みが必要で、特に、若い世代に多い傾向があります。10連休後、本人が休みたい日を考慮してあげる形で休みをとらせてあげましょう。

このタイプの人は、多くの場合あまり向上心がありません。ただし、違う言い方をすれば、そつなく仕事をこなす人でもありません。1時間当たりの労働の質の向上を求め、「普段から残業なし」連休に出勤したら、その分「休む」というスタイルがいいでしょう。タイプ(2)「とにかく手取りを増やしたい」タイプ

手取りを増やしたい人の場合、休み

は二の次です。10連休後の休みは特に必要ありません。

本人に確認は必要ですが、体調管理や少し休憩する意味で、1日か2日の休みがあればいいでしょう。本人に任せたらよいと思います。

このタイプの人は、今月や来月など目先の収入が欲しい人、家賃や子供に費用がかかる人です。

必要に迫られているため、とにかくよく働きますし、やる気も常にあります。時折コミュニケーションに問題がある人もいますが、店にとって大切な人材です。

### タイプ(3)「人間関係が良く、将来性がある」タイプ

店のスタッフとも仲が良く、将来性を感じる人の場合、自分の時間を定期的に持つことが心の栄養になります。10連休後の休みは、しっかりとどこかでとらせる形がよいでしょう。

今後の幹部候補として、ねぎらいの言葉や褒め言葉も掛けてあげてください。

ただし、人員不足の状況や業績など、店の状況も忘れずに説明してください。「案を一緒に考えてほしい」という気持ちを伝えれば、成長のきっかけになります。今後の忠誠心向上のきっかけにもなるはずです。

店にとって最も必要なのは、このタ

イプです。理念に共鳴してくれる従業員をいかに集めるかが、繁盛店をつくるカギと言っても過言ではありません。ザ・リッツ・カールトンも公言しているとおおり、採用と育成を比較すると、採用の方がより大切です。採用のミスは育成ではカバーできません。ぜひ、理念に共鳴するスタッフが入ってくるような店づくりをしてください。

### 連休をとつても利益が減らない仕組み

当社(スパイラルアップ)では、日頃からスタッフに連休をしっかりとらせます。

それが可能になる最大の理由は、スタッフが普段十分に頑張ってくれているからで、例えば入社3年目のスタッフは、5人分ぐらい働いてくれていると思います。彼らが3年で急成長できた理由は、ほめ育にありませ

「ありがたい」は一日で5回以上、成長したり気が利くことをしてくれたりしたら、たっぷりと褒めます。大切な存在であることも言葉にして言います。その反面、叱ることも躊躇しません。その繰り返しによって、たった3年で驚くほど成長してくれました。

そしてスタッフに連休をとらせることができるもう一つの理由は、「仕組み」にあります。当社では、スタッフ

が連休をとつても利益が減らない仕組みをつくりました。モチベーションを保つだけでなく、仕組みをつくることも同じくらい大切なことです。ほめ育を導入している私のクライアント先でも、従業員を褒めて育てること、仕組みをつくることに注力して、過去最高業績をどんどん出していきます。

その意味で、10連休は経営者の方が、いろいろなことを再考し、仕組みづくりに取り組み始める絶好のチャンスでもあるわけです。

10連休中の営業形態は、経営者の方々の考え次第ですが、上記の3パターンのいずれにせよ、それが自身の商売の基本を思い出すことにつながり、時流に合った商売と人材育成を生み出す契機となることを期待しています。



はら くに お ● 1973年、兵庫県芦屋市生まれ。大手食品メーカー勤務後、船井総合研究所、ラーメン店店長を経て、2011年5月、株式会社スパイラルアップ設立。「ほめ育」を支柱とした指導で、クライアント100社以上、延べ5万人以上に研修を実施。アメリカ支社も設立して、海外での「ほめ育」指導も行っている。