

すぐに使える飲食店の開業・開店のノウハウ！！

借入の準備ができたなら、次はお店のコンセプトを考えよう。その1

お店を開店する時に 一番重要なポイントが「コンセプト」です。コンセプトとはどんなお店を作るのかという骨格になります。

では、このコンセプトを作る手順を考えてみましょう。

1) 立地調査を実施する。

以前、物件を決定する際の立地調査を説明しました、バックナンバーを参照して下さい。

2) 立地がわかったら、社会的な背景を考えます。

社会背景とは大きく分類して、3つのカテゴリーに分類されます。1つは社会情勢、消費者のライフスタイル、食の動向です。

・ 社会情勢とは現代社会の動向をいいます。

例えば、IT社会の完成＝インターネットの復旧やコンピュータの普及率の増加、ネットワークビジネスの台頭、携帯電話一人一台時代の到来などが上げられます。これらは自分の欲しい情報が瞬時に手に入る環境が整って来た事を意味します。従って、飲食店を開店する場合、いかにこれらの情報を活用するがポイントになります。社会のデジタル化＝世の中はさらに回帰傾向になっています。自然とか健康というブームがさらに進化を続けているという事です。飲食店も食べ物を通して、食物本来の味、素材、健康を意識した料理などがもてはやされています。少子化時代の進行＝今まで消費の牽引をして来た若年層が少なくなり、高齢化が進む世の中になってきたということは、飲食店も今までお金を自由に使っていた若者が減少して来ている地域では、高齢者の取り込みを念頭においた外食ビジネスを考える必要があるということに繋がるのです。このように、社会情勢から飲食店に与える影響は大きい事から、日頃から新聞を読み情報収集をして、お店を出店するときに将来のビジョンをふまえてお店を開店する必要があります。

・ 次に、消費者のライフスタイルです。

消費者のライフスタイルを知る事も、飲食店には重要な要素といえます。例えば、本物の目を持つ購買層＝バブルが崩壊し、安売り時代が訪れ、現在は安売りではなく、いかにいいものを安く見い出すという目を消費者が持ち出した事

をいいます。飲食店でも同じようにリーズナブルという言葉がつい最近よく聞かれますが、この言葉は、お値打ち感ということです。メニューそのものの価格の価値を消費者が鋭くチェックして来ている事を意味します。個食化の更なる進展＝子供から大人まで国が豊かになるにつれ、様々な食が食べられる時代になって来た事や個人個人が好きなものを食べるという時代であること害えます。これに伴って飲食店は、ニューヨークデリのように自分で好きな料理を好きな分量だけ食べるという多様なニーズに答えるお店の増加が見受けられます。

- 最後に食の動向ですが、食は今、大きく2つに分類されています。1つは本物の素材、味を追求と新しい味の追求です。1つ目の本物、素材の追求とは、カラダの健康促進やつい昨今のBSE問題による食材への不信感が上げられます。どこで作られた食材かを明確化して食への安心感と素材の良さを人びとは求めています。つぎに、新しい味の追求とは、今までのように和食、中華、洋食というようなカテゴリーがなくなり、様々な国の料理法や食材を駆使して新しい味を追求するフュージョンクイジーヌや、昔の料理の味を再現し、その時代に青春時代であった大人達のなつかしさを引き出すことと、現代の若者にとってはそれが、新しい味の発見に繋がっています。このように昔への回帰という減少が生まれています。

以上のように社会的背景を考えた際に、どのような切り口でお店を開店するのが良いかをしっかりと見つけ出す事が大切です。

次回はコンセプト-02 お客様の層を決定する です。お楽しみに