

わやわや×珈琲コラボ

【わやわや店舗】

住所：青森県青森市古川1-19-8

電話番号：017-763-4110

担当者：中島慧太（わやわやの焙煎士 兼 カフェわやわや店長）

コロナでの経済変化

現在売り上げが減少している業種がたくさんありますが、維持させていく、発展させていくためには、利益のある商品をおく、需要のある商品をおく必要があります。

それを踏まえ、このコロナのクラスターが発生したという今、店舗での集客はとても厳しいものがあります。

しかし、少数のお客様でも、利益の高い商品をおき、そのお客様から今まで以上の利益が取れたら、また、需要のある商品を売ることができるようになれば、利益が見込めるようになります。

利益の高い商品を作る、需要のある商品、それに貢献できるのは珈琲ではないかとわやわやでは考えております。

珈琲を使用したブランド化

これからの時代は、何を買うかではなく、誰から買うかという誰の部分 = **ブランド化が重要** となってきました。

たくさんの需要のある業界であれば、利便性が高いものが喜ばれ、安い、使い勝手がいいなど、ファンというよりも、その時それが必要だったからというお客様都合で買うものは決められてしまいます。

その場合、利便性に強い大手に勝つことはとても厳しく、その値段についていくために、利益を落としてしまいます。

しかし、これからは、リピーターなどの**熱狂的なファンが必要** となります。この人から買いたい！この人が出した商品は全部コンプリートしたい！そんなお客様に支えられて商売をする。それを可能にするために、ブランド化をします。ブランド化する手段の一つとして、珈琲をご利用いただけないかと考えております。

オリジナル珈琲を作ることによってブランドイメージを

珈琲はブランドイメージを作ることによって大きく貢献できるのではと考えます。

珈琲は愛飲者がとても多く、**青森県では**コーヒー年間消費量は全国11位。ですが、缶コーヒーやペットボトルなどの**コーヒー飲料の消費量は全国1位**でした。つまり青森県のコーヒー好きは缶コーヒーを飲むことが多く、挽き立て・淹れたてのコーヒーを味わう機会が少ない、それは美味しい珈琲を提供するお店や、珈琲店が少ないことも影響していると考えられます。

珈琲が大好きな県で、オリジナルのブレンドコーヒーを作り、ブランドイメージを作ることによって、利益のあげられる他店には無い独自性のある商品を作ることができるのではと考えます。

珈琲は、需要的にも家でも、仕事場でもプライベートでも飲む商品ということで、差別化を図れるブランドイメージを作りやすい商品です。

しかし、珈琲は奥が深く、使用する豆が同じでも焙煎によって人それぞれ味が変わるほどの商品で、誰が作っても同じという商品ではありません。

店舗でオリジナル珈琲で利益を上げる

わやわやがコラボして作るオリジナルブレンド珈琲は、100g650円～作ることが出来ます（大量注文で値段については、相談可能です）。

価格重視で、安価な豆のみで作るか、高級豆を使用した高級路線で作るか、苦味やフルーティーな酸味などの味のこだわりで作るか御社の方向性で相談して作らせていただきます。1杯あたり、10g使用しますので、1杯あたり65円～オリジナル珈琲を提供できるようになります。

この価格のみで考えた場合、市販の珈琲の方が安いそう感じるかもしれませんが、市販には無い、オリジナルという付加価値がつきます。

オリジナルこそがブランドイメージとなります。わざわざブランドイメージを作る商品を安価にする必要はありません。ファンは少し値段がはるからこそ、美味しいものを楽しむことができた、そんな気分になることができます。

本格的な一杯65円のオリジナル珈琲を500円以上で売ることによって、**原価率は13%** 他社ブランドの生ビールを売るよりも、利益は高いうえに、御社のファンが御社が他社とは違いがあり、御社のオリジナル商品を楽しめるようになることで、ファンのお客様自身が、御社のファンであることが認識できるようになります。

珈琲なら店頭販売やネットショップでの販売

製造した食品を真空パックや、冷凍食品で売るためには、そのための設備が必要となり、保健所に許可を取らなくてはいけないため、ネットショップなどで食品を製造してオリジナルの商品を売ることは、たとえ設備投資をして許可を取ったとしても、とてもハードルが高く、失敗した際のリスクがとても大きいものとなります。しかし、そんな厳しい食品販売の中でも、珈琲だけは店頭販売や、ネットショップで売ることに許可は必要とされていません。

生豆を海外から仕入れる際は、許可が必要となりますが、それ以外の焙煎した珈琲を売ることは許されています。

そのため、リスクなくオリジナルの商品を、店内以外でも販売することが可能となります。

賞味期限で魅せる付加価値

美味しい珈琲を飲むための賞味期限は、焙煎日より豆の状態です約90日。 コーヒー豆を挽いてからの状態で7～10日を目安となります。

専門店では、挽き立てのみしか取り扱わないお店もあります。

オリジナル珈琲を売る際、是非その焼き立て、挽き立ての美味しさにこだわって提供する姿勢で、ファンのお客様にアピールしてみてもいいのではないでしょうか？

仕入れ方法

わやわやでは、焙煎した豆の状態、豆を挽いた状態、10gずつにドリップパックにした状態（小包装され、お湯を注ぐだけの状態）からお選びいただけます。

上記で説明した値段については、豆と豆を挽いた状態となりドリップパックの場合は、包装費用が別途かかるようになります。 ※1つあたり、50円（大量注文で費用相談可能です）

おすすめの仕入れは豆の状態。豆を挽くコーヒーミル

上記で説明した通り、賞味期限は、豆の状態であれば3ヶ月ほど持ちますが、挽いた状態になると7日~10日ほどになってしまいます。

コーヒーミルは、手動のものであれば100円均一で500円ほどで売っていたり、電動のものでも3000円くらいで安価に手に入ります。

御社の商品が美味しいと言っていたただける商品であればあるほど、ブランド化で熱狂的なファンが応援してくれると考えています。

オリジナルブレンド珈琲作りについて

わやわやの焙煎士の中島とどんな珈琲がいいのか、味や価格を相談した上で決めさせていただきますので、ご希望のオリジナルブレンドについてお気軽にご相談ください。

わやわやならではのコラボ方法

以上でお伝えした事は、きっとどこの珈琲店さんでも行っていることと思います。お値段もきっと他の店舗さんの方が安い場合もあるかもしれません。しかし、そんな中でもわやわやとコラボしてくださる方には、損はさせたくありませんので、わやわやならではのコラボ方法をご提案させていただきます。

(1) SNSを利用しての御社の宣伝

わやわやでは、Twitterでは公式わやわやアカウントわやわやスタッフアカウントを足すとフォロワーは28,502人となります。

また、Facebookでは、街グルメ青森という青森の美味しいものを発信するページを運営しており、そちらのフォロワー数は、16,580人、公式のわやわやページでは、535人となり、Facebookでは、フォロワー17,115人となります。

インスタでは、居酒屋わやわや公式では1,621人、カフェわやわやでは、918人となり、系列店では1,592人、フォロワー4,131人となります。

YouTubeは動き出したばかりではありますが、登録者462人となります。

合計50,210人の方に向けて発信させていただきます。

(2) 美味しいコーヒーの淹れ方相談&配信企画

店舗スタッフが美味しいコーヒーを淹れられるように、珈琲の知識についての相談もお気軽にお受けするアフターケアも行っております。

また、ここにもファンであるお客様にアピールするポイントになりますので、淹れ方について学んでいるスタッフをYouTubeなどのライブ配信を行いながら、お客様と交流し、お客様にご来店を促したり、ネットショップでの購入を促すことができます。

最近では、ライブコマースという方法が流行ってきており、中国ではかなり主流となりましたが、ライブ配信を行いながら消費者に買っていただく、まるでテレビショッピングのような番組がネットに進出してきていますので。

商品はただ作っただけでは、売れない時代。物がありふれている時代の中で、買いたいと思わせてくれるのは、信頼であり、この人からなら買ってほしいという誰から買うかというブランド作り。

ライブ配信は、ファンが増える有効な手段でわやわやでもやっています。

現在、試験的ではありますが、今までTwitterのツイキャスを使用してライブ配信を行なっておりましたが、視聴者が増えず伸び悩んでおりましたが、

YouTubeでライブ配信を行った場合、1日で20人の登録者が増え、コメントの数が増え、その内容はお店に行きますなどの温かい声。

その背景は、ツイキャスよりもYouTubeのシェア率が関係しているとわかり、企業の裏の努力をお客様にライブ配信で見せることによって、信頼、信用が生まれ、この人から買いたいというブランド化を実現させてくれるようになります。是非、そのライブ配信を一緒にさせていただきます。

(3) ポスター、メニューデザイン作成

月に10,000円以上購入いただく方へ、ポスターや、メニューなどのデザインを無料で作成させていただきます。

わやわやでは、デザインは全部自社製。自社のスタッフが作成しているデザイン部門がございますので、マーケティングを含めてご提案させていただきます。

(4) モデルを使用したアンバサダー宣伝

わやわやのデザイン部門では、青森市観光大使のアイドルGMUの発起、3年間プロデュースを行いました。その経験を活かし、わやわやでは、SNSでモデルを募集して、当社の商品をPRしている写真を撮る撮影会イベントを行なっております。応募する方々は、後日商品モデルをした写真をSNSにあげますので、知り合いの方が買って行ったり、そのポスターを作ったりすることで、その方々のファンが買ってくれるようになります。サインを入れて売ることも出来、グッズが増えます。新規顧客の獲得につながりますので、コラボ珈琲を使用して撮影会を行います。

**わやわやでは、商品を作って終わりではありません！
商品を買っていただくところまでがコラボと考えております。**

わやわやの企業理念は「青森をチャンスの土地にする」

企業、スタッフ、お客様共に参加型で共感型の

新しいスタイルで時代に合わせ

住みたい青森を作っていくことが目標です！

ちょっと変わったお店ですが、コラボしていただけること

とても心待ちにしています！