

『真実一路に一の誓いを貫く』

お疲れ様です。9月28日(月)当初の予定通り本八幡に「つけ麺 一番」をオープンすることができました。

当初、初日の目標は20万円としていましたが、実際は予定を大きく上回り26万円!麺が完売して終了というまさかの展開でした。

2日目は28万、3日目以降は30万円を上回るというすごいお店ができました。

しかし、これこそ嬉しい悲鳴というのでしょうか、あまりにも、勢いに押され適正なスピードでの提供、不慣れさと疲れからか、ベストなサービスは正直できなかったと思います。Google上では10/7今日現在☆1.4というとてもつらい評価を頂いています。さすがはラーメン激戦区の洗礼を受けているというべき状態なのだと思います。

Googleに評価をされた方の意見はあくまでも一部の意見であり、初日、僕もご来店したお客様に「本当に美味しかった!感動しちゃった!」という本当に嬉しい評価もいただきました。しかしやはりGoogleの評価をはじめとしたSNSやグルメサイトの『書き込み・評価・口コミ』を無視するわけにもいきません。なぜなら、これから来店を予定されているお客様はその評価や口コミを真に受けるのだと思います。

受けた評価は変わらないし、無理に捻じ曲げたとしてもそれはまたきっと自分たちにとって悪い結果として帰ってくるのだと思います。

では、どうするのか? こういった時こそ「基本に戻る!」のです。僕たちにとっての基本とは『社訓』、『理念』、居酒屋業態であれば『ストアビジョン』、ラーメン業態であれば『一の誓い』です。

ラーメン業態の店名には必ず『一』が付きます。それは何故かという、ラーメン業態を始める時にこの『一の誓い』をたてたからです。

一番の皆には見たことがない子もいるかもしれないので改めて書きます。

『一の誓い』

一生とは小さな一の積み重ねである。

わたしたちは一杯、一匙、一人、一所、一瞬を大切にします。

そして、本八幡つけ麺界の一番を目指し日々精進することを皆様に誓います。

真剣に『一の誓い』に向き合い続ければ、結果は自ずついてきます。 一路や一頂、一

合の最初もそうでした。 口コミの評価にはひどいものが沢山ありました。 しかし、一路、一頂、一合のスタッフが真剣にこの『一の誓い』に真剣に向き合い、改善した結果、書き込みに変化が表れ始めました。

最初は「ほかの人が書いているような評価の低さは感じない。」という評価でした。 その後「私はこのお店大好き。美味しい。」「おねえさんが笑顔でめっちゃ接客よかった」という高評価の口コミが増えてきたのです。

僕は、いつも思うのです。 口コミはとても頼もしくもあり怖いものでもあります、お客様にさせていただく評価は結局自分たちなのだ。 一番の皆に一つ質問です。 今みんながお客様に出しているつけ麺の味の評価は1.4ですか？ 盛り付けはどうですか？ サービス、笑顔、声、お店のキレイさはどうでしょう？

僕は少なからずそんな低いものではないと思います。 僕たちが出しているつけ麺は間違いなく地域の皆様に堂々と出せる商品です。 でも今は1.4です。 だからこそ悔しいのです。 カウンターの紙にも貼ってありますが、美味しさ=旨い麺+旨いスープ+心地よい空間+好みの総和なのです。 お客様の好みはそれぞれなので、そこを上げるのは難しいかもしれません。 しかし、心地よい空間作りはすぐにでもできるはず。 心地よい空間=サービスです。 元気、活気、笑顔、心配り、クレンリネス、これらもちゃんと味の評価に繋がるのです。 頂いた評価はすぐには変わりませんが、いつもここからです！ やれることをしっかりやって、堂々と、自分たちの自慢のお店でお客様をお迎えできるよう邁進していきましょう！

絶対に巻き返すぞ！！