

まえがき

「カフェ経営をより楽しむことで、たくさんのお出来事や変化にも楽しんでトライできる」

これは、カフェを開業して10年以上経った今、なぜここまでやって来られたかを自問自答したら出てきた答えです。

カフェ経営は、作業として仕事をしてしまうと実に単調なので、同じことを繰り返しては周りもついてこず、自分のモチベーションもしだいに下がり、続けていけなくなるものです。

経営していたら必ずやってくる分岐点と変化を恐れずに楽しんで、いやむしろ変化を自分で作って楽しむぐらいの気持ちがあれば、継続していけるのではないのでしょうか。

私は大阪市東住吉区という中心部から外れた、市内でも最南端に位置するエリアでカフェを開業し、10年以上経営しています。

元々飲食とは無縁の会社員でしたが、漠然と自分で起業をしたいと思っていました。

カフェが好きだったことと、なんとなくこれなら自分にもできるかと思ったこと。そして当時のカフェブームが去ったとしても、かたちを変えてなんらかの営業ができる業種なのではないかと思いついて始めてみました。

「そこそこ人が居る場所にお店を構えたらそれなりにお客さまが来てくれて、まあなんとかやっていけるかな」

「おいしいメニューを作れば、たくさん人は来てくれるだろう」

と、なぜだかわからない自信がありました。

たぶん、これからカフェをしようとしている方の中にも、こんなふうに漠然とカフェをしたいと思っっている方がいるかもしれないですね。

今思えば、当時のこんな感覚でカフェを始めて10年以上も営業していられるのは、かなりの強運の持ち主だなと自分では思っています。

まず基本的に、私の場合はカフェを始めたことで生活のサイクルが変わりしんどいと思ったことはありませんが、お店に居る時間は楽しかったんです。

自分のしたいことをして、お客さまに喜んでもらえて、お金をいただき生活していける。

とても幸せなことだと思いませんか？

会社員時代には得られない感覚ですよ。

でも実際営業していくと、そんな簡単に楽しい日々を過ごせるはずがありませんでした。

何もわからずに毎日がむしやりに働きました。どんなお客さまへも笑顔で、コーヒー一杯だろうが、長時間のお話につき合ったり愛嬌を振りまいたりという時間でしたので、ある程度日にちが経った頃にお店に変化が訪れました。

どんなお客さまへもそんな愛嬌を振りまいていた結果、お店にとってはよろしくないお客さままでも呼び込むことになったのです。

お行儀の悪いお客さまを受け入れてしまって、本当に楽しくお話できて気に入ってくれていたお客さまは消えていき、悪いお客さまが次々とやってくる負のスパイラルに陥ってしまいました。

このような方は、料理に対しても、料金に対しても、スタッフに対しても、否定的で不満や意見を出します。

この時、「なんか楽しくないし、これはやばいのでは」と気づきます。

店内は雑貨を置くなど、女性の方が好きそうなかわいい雰囲気になっていたのですが、お客さまを選ばなかったために矛盾したお客さまばかりになってしまったのです。

そこで早速、本当に来てほしいお客さまに対しての接客と、そうでない方との接客を変えました。

最初に腹をくくって行った行動です。

それに応じて、メニューも少しずつ変更していったのです。

結果、1年以上かかりましたが、徐々にお店のカラーに合う人が集まり、お客さまがお客さまを呼んでくれる正のスパイラルになっていったのです。

お客さまを選ぶことで、お客さまに選ばれるのです。

あなたのお店には、どんなお客さまに来てほしいですか？

10年以上前に素人が何もわからずに始めた経営から、数々の失敗と軌道修正を繰り返し、そして経営の分岐点となる時期に人との出会いによって、お店の方向性を見出せるようになったことで、ここまで来られたのだと断言できます。

人との出会い、つながりによってさらに視界が広がるのです。

知らなかったというだけで、嫌な思いをしたくはありませんよね？

私のようにお店を始めてから失敗に気づき、やり直すことは大きなロスを招き、時に取り返しがつかないことにもなりかねません。

みなさんには、私が失敗したような無駄なことはしてほしくないのです。

今はある程度経営する中で、私自身いろいろ大切なことがわかってきました。

まずは自分が楽しめるかどうか。

モノを作るのも、人と交流するのも、お店の空間を作るのも、自分が楽しめることをしてください。

こうでなくてはならない、しなければならぬということはありません。

そうすれば逆境にもくじけませんか。

その上で喜んでくれる人の役に立てるように技を磨き、ココロを磨き、力を注いでいくことです。

そして、SNSが普及した時代においてこれからカフェを経営しようとする方は、正しい方法を実践することでとても有利になります。

まだオープンしていなくても、誰にとつてのカフェなのかを明確に伝えることで、あなたの存在がすでに価値となることができます。

また、すでにカフェを経営されている方も今のやり方に行き詰まっていたら、やるべきことを理解し、実践することで感動を呼ぶお店に変わる可能性があると思います。

この本のざっくりとした全体の流れは、

第一章では、カフェ経営をするにあたっての心構え。

第二章では、私自身が実践してきた集客の基本やテクニク。

第三章では、カフェで利益を上げるためのコツや軸の作り方。

第四章では、つながりの経済を広げることの重要性とその方法・効果について。

第五章では、毎日のカフェ営業のリアルなお話。

となっております。

今まで実践してきたことを具体的に書いていますので、カフェ経営のリアル感が伝わればと思います。

これらを取り入れながら、私自身も常に新たな取り組みをして、まだまだカフェ経営での経験値を伸ばしている段階です。

この本は、これから私のような小さな個人経営カフェの開業を目指す方、もしくは現在カフェをされていて、もつとお店のことを伝えていきたい気持ちのある方に響く、私の実体験を踏まえたリアルなお話にしていきたいと思っています。

自分なりに落とし込んで、誰かにとって必要とされる素敵なカフェを営業し続けてほしいと思います。