

飲んべーとは意外に勘定に細かいもので、自分の飲んだ勘定を胸算用しているものです。ですから自分の胸算用を基準にして、高い安いとの判定をします。特に法人客、接待用の勘定の多くは「ツケ」になる場合があります。

実は、この「ツケ勘定」が客をリピートさせるかどうかの一つのポイントになります。

「おかみさん、今日の勘定はよろしく（ツケで）」と言われた時、

- ①さっと明細書を見せてサインをして頂く
- ②「分かりました！！今日のお勘定は締めていくらです」とサインをもらう
- ③明細書も金額もいわずサインももらわないツケ

私は①の方法が出来る店であってほしい。

その日の勘定を納得してお帰りいただくことが大切なサービスだと私は思うからです。

後日、送られてきた請求書を見る。すると大方の人はこんなはずではなかった、あの店は高いとレッテルを貼ってしまうからです。

かつてS社の社長が「交際費が一番要注意です。使った人は請求額の半分位だと思っているものです。」と言われた事を思い出します。

私ごとで一つのエピソードを紹介します。都内で友人と飲んでビール2本と枝豆で75,000円を請求されたので、「明細書をくれ！！」と頑張ったら勘定は“タダ”になってしまいました。

このように明細書をすぐその場で出せることが信用につながり、リピート客を増加させる一つの方法かも知れません……。