



# ケーススタディから学ぶ！ VOL.39 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

## 中華料理店 A店（神奈川県）

創業昭和23年、駅前商店街にて営業の  
大衆中華料理店

【店頭強化で新規客集客】

【メニュー表強化で出食数コントロール】

**実施後 ▶ 売上前年対比113% / 出食数コントロールで利益率アップ**

**費用合計 13,056円**

- ① 店頭看板用シート 2枚…11,340円
- ② メニュースタンド用ポスター 2枚…1,716円
- ③ メニュー表 ※ご自身で印刷



### \*\*\* ご希望 \*\*\*\*\*

- ◆ 長く通っていただいている常連客の高齢化が進んでいるので、今後のために新規客を獲得したい
- ◆ 注文を売りたいメニューに集中させたい
- ◆ 餃子などつまみ類を出して客単価をアップさせたい

### \*\*\* 対策 \*\*\*\*\*

- フードアカウンティング協会販促ツール作成支援を利用
- ① 店頭看板用シート作成
  - ② メニュースタンド用ポスター作成
  - ③ メニュー表作成

### ① 店頭看板用シート 作成のポイント



■ 通行人から一番目に留まる場所にパネルがあるため、  
パッと目につく色合いと見栄えの良い料理写真を選択して掲載。

**POINT** ■ 観光客も通るため、文字で老舗であることをアピール

店頭 Before



店頭イメージ After



#### 【店頭看板用シート】

- ・縦1,460mm×横560mm
- ・長期ラミネート加工
- ・裏面糊つき

2枚 … 11,340円

※1500mm×1300mm 内なら

1枚でも2枚でも同料金

※1枚は予備として保管



### ② メニュースタンド用ポスター 作成のポイント



■ 新規客に受け入れられやすそうな商品を選択し、  
料理写真と値段を表示 ⇒ 情報開示

**POINT**

#### 【店頭メニュースタンド用ポスター】

A3サイズ / パウチ加工

2枚 … 1,716円 ※1枚は予備として保管

パウチ加工



### ③ メニュー表 作成のポイント



- 追加注文や飲み需要を増やすため、つまみや一品料理のページを強化。
- 以前のメニュー表では料理内容がわかりにくく説明に時間がかかってしまったため、見て理解できるように写真を使用。
- 売りたいメニューを目立たせ、メリハリをつけてレイアウト。
- 宴会はお客様からの評価は高いが認知されていないため、メニュー表に追加。



【メニュー表】 A4サイズ ※ご自身で印刷

メニュー表 Before

#### ブックタイプ(差込み式)メニューの利点



メニュー内容や価格等の変更があった場合、そのページのみを変更・印刷すればいいので経済的です！



表紙

裏表紙

見開き ①-②



見開き ③-④

見開き ⑤-⑥



メニュー表をうまく活用することで、出食数コントロールや客単価アップの効果が期待できます。売りたいメニューが出ない、客単価が上がらないなどのお悩みがある方は、ご相談ください。



### お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には無料にて販促物等の作成(企画・デザイン)のお手伝いを致します！お気軽にご相談ください！

※印刷費用実費はご負担ください

一般社団法人 フードアカウンティング協会  
大阪支部会員  
税理士法人KJグループ

〒536-0006 大阪市城東区野江 4-11-6  
TEL : 06-6930-6388 FAX : 06-6930-6389  
E-mail : contact@kubokaikei.com  
http://www.kubokaikei.com/