



ケーススタディから学ぶ！ VOL.65 集客・売上・利益アップ対策イロイロ



- コロナの影響でお客様が少ない、時短営業又は休業せざるを得ない…
- イベントや集客の販促を積極的に行えない…
- 今やれることは精一杯やっているが、他に何をすればいいかわからない…

コロナ禍の今やっておくべきこと

政府や自治体からの自粛要請が出ている間は、積極的な営業活動は控えるしかありません。時間の余裕がある今のうちに商品力強化やメニュー内容とメニュー表、集客ツールの見直しを行い、日常に戻った時に最良の状態で営業できるように準備しておきましょう。



① お客様を引き寄せる看板メニューはありますか？！

【看板(集客)メニューとは】

- 味や調理法が工夫されていてメニューそのもののクオリティーが高い(個性がある)
- ここに来ないと食べられない
- ボリューム、質、お値打ち感が他店より魅力がある etc.



魅力的な看板(集客)メニューをつくるためには、

看板(集客)メニューに原価をかけられる仕組みが必要です！

② 戦略的なメニュー構成はできていますか？！



看板・集客メニュー



利益確保メニュー



定番・客単価UPメニュー

③ メニュー表の強化はできていますか？！

理想的な注文(客単価、利益)を得るために構成になっていますか？

【メニュー表はお店の営業マン】

お客様は、メニュー表から得られる情報で注文メニューを決定します。メニュー表こそが、お店の売りたいもの、食べてほしいもの、想定している客単価に近い注文をしていただくためのお店のメインの営業マンです！



- 想定している客単価にならない
- 売りたい商品があまり売れない
- 注文がばらつくことによって調理が大変

このような問題がある場合は
メニュー表の変更や改善が必要です！



フードアカウンティング協会事務局までご相談ください！

メニュー強化についてのアドバイスからメニュー表作成に至るまでサポートいたします。

居酒屋 メニュー表作成サポート事例

Before



After ①

※客単価・利益アップを実現



売りたい
メニューは
別途ラミネート
して設置



After ②

※看板メニューの明確化／年配客が増えてきたためデザインを変更



その他 メニュー表作成サポート事例



お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には無料にて、売上・利益UPのご提案から販促物等の企画・デザイン作成まで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/>