



ケーススタディから学ぶ！ VOL.72

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

メニュー表の強化で売上・利益アップ！

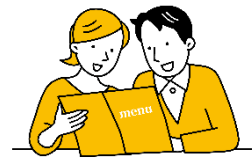
「想定している客単価に達していない」
 「お店の売りたいもの食べて欲しいものが注文されない」
 「おすすめ料理を積極的にアピールしたい」 etc.

メニュー表の強化で
 理想的な注文獲得を
 目指しましょう！



理想的な注文を獲得するためのメニュー表作成のポイント

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。
 メニュー表を強化することで売上利益アップに効果的です。



- ① カテゴリー分けをしながら情報を整理
- ② 理想的な注文をシミュレーションし、その流れに沿って構成
- ③ 売りたいメニュー、おすすめメニューを目立たせる
- ④ こだわりや説明が必要なメニューは写真やコメントを掲載
- ⑤ 商品の魅力が伝わるような写真を使用
- ⑥ 見やすく分かりやすい構成とデザイン

事例① カレー店（東京都）

《「要望」》

- ・お客様がパッと見て内容がよくわかるメニュー表にしたい
- ・少人数で運営しているため内容説明が不要なわかりやすいメニューにしたい

POINT

- ・女性のお客様が多いので明るいイメージ
- ・商品そのものが映えるようにデザインはシンプルに

【ランチメニュー表 Before】



【ランチメニュー表 After】



デザインを凝り過ぎてしまうと商品そのもののアピールが弱くなってしまふので注意が必要



・本日のカレーは立て看板にて案内
 ・あらかじめ全種類のプレートを作成して差し替え



【テイクアウトメニュー表 Before】



【テイクアウトメニュー表 After】



オーナー様の声

少人数で運営しているのですが、メニュー表やその他も色々サポートしていただき大変助かっています。

協会さんなくしてお店が回らないくらいです(笑)



事例② 鉄板焼きチェーン店（群馬県・埼玉県）

《「要望」》

期間限定メニューを作成したい

- ・お客様に飽きずに楽しんでもらいたい
- ・通常より贅沢な気持ちでご馳走メニューを食べてもらいたい
- ・期間限定メニューで休眠客の呼び起こしと新規客を獲得したい

【期間限定 テーマメニュー表】



【期間限定 豪華メニュー表】



オーナー様の声



期間限定メニューや新メニューの試食から携わっていただき、メニューの打ち出し方からキャッチコピーなどもご提案いただいています。今回のようにキャラクターが商品アピールをする手法もとても気に入っています。

【期間限定 テーマメニュー表】



楽しい雰囲気を出すためキャラクターを使用して商品をアピール

【期間限定 豪華メニュー表】



特別感をイメージさせるキャッチコピーとデザインで通常よりも少し高い商品を販売

のぼりや立て看板も使用して
通行人や車両にアピール

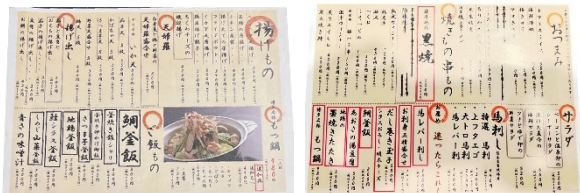


事例③ 釜炊きごはんが自慢の居酒屋（福岡県）

《「要望」》

- ・昼は釜飯ランチが人気で集客もできているが夜が弱いので強化したい
- ・夜の居酒屋メニューをアピールしたい

【夜の居酒屋メニュー表 Before】



【夜の居酒屋メニュー表 After】



- ・ページ数を増やし夜の居酒屋メニューの充実感をアピール
- ・夜の居酒屋メニューの注文促進のため、売りたいメニューは写真を掲載しアピール

《使用するメニュー表》

- ① 居酒屋メニュー表
- ② 本日のおすすめメニュー表（手書き）
- ③ 釜飯御膳メニュー表は昼夜兼用で従来のものを使用

オーナー様の声

今までは昼の御膳メニュー表に夜の居酒屋メニューを追加したくらいのメニュー表でしたが、夜の居酒屋メニューをメインでアピールすることで、夜メニューの強化に繋がります。



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 フードアカウントング協会
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/