



# ケーススタディから学ぶ！ VOL.81 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

## お茶カフェ A店（山形県）

官民複合型施設内にて老舗の茶舗が経営するお茶カフェ

【店舗力強化サポートの活用】

■オペレーション改善 ■集客・売上げUP



お悩み及びご希望 目標売上げ及び利益が未達なため店舗力を強化し業績を向上させたい。

### 課題抽出

- ビル内オフィスの女性社員のランチ需要は一定数取り込めているがカフェタイムが弱い。
- オペレーションに問題があり料理提供時間が長い。 ■ ビルを利用する新規客の集客が十分にできていない。

### メニュー表 Before

- メニュー数が多い(※特に忙しくなるランチタイムにメニュー数が増える)ため調理が間に合わない。
- ページ数が多く情報が分散されているため注文にばらつきがある。



### 外観 Before

- 商品の差別化や老舗お茶屋が運営するお茶カフェとしての強みアピールが弱い。



【店頭】



【館内案内】



【店外案内】

### 対策

- ◎ メニュー構成の見直し(ランチタイム提供メニューの削減)
- ◎ 看板メニューのブラッシュアップ及びアピール
- ◎ 販促ツール(メニュー表・店外案内物)の改善

オペレーション改善と  
集客・売上げUP

【表紙】



# メニュー表 After

抹茶パフェを試食させていただきましたが抹茶が濃くて「さすがお茶屋さん!!」というクオリティーでした。



## グランドメニュー



看板メニューである抹茶パフェを強くアピール。お店の差別化、利益UP、ファン獲得を目指す。

FA協会相談員T 太鼓判!!



## ランチメニュー



オペレーションを改善し、提供時間を短縮できるように商品数を絞り構成。

## 季節メニュー



# 外観 After



老舗のお茶屋によるこだわりのお茶カフェであることをアピール。看板メニューや目を引くメニューをチョイスし掲載。

### 店頭看板



【ランチ看板】



【テイクアウト看板】

### 館内案内



### カフェタイム



【グランドメニュー看板】



【季節メニュー看板】

### 店外案内



## 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 4-1-1-6  
TEL: 06-6930-6388 FAX: 06-6930-6389  
E-mail: contact@kubokaikai.com  
http://www.kubokaikai.com/