



# ケーススタディから学ぶ！ VOL.84

## 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

### VOL.81にて紹介 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

**成果報告！** 実施後3カ月 **客数約900名増** **売上月間80万円以上増**

#### 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

#### オーナー様の声

客数と売上げが大幅に増えましたが、オペレーションが改善されたので混乱なくスタッフもよこんでいます。



### メニュー表 After



【Grandメニュー】



【ランチメニュー】



【季節メニュー】



### 外観 After



【ランチ看板】



【テイクアウト看板】



【Grandメニュー看板】



【季節メニュー看板】



館内案内



店外案内



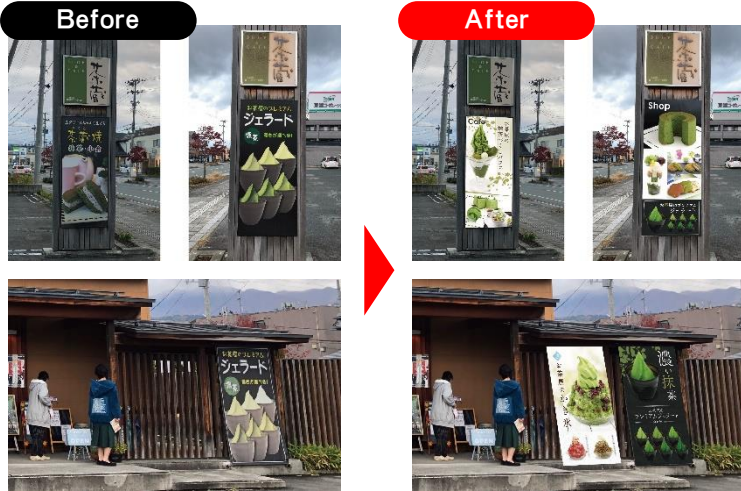
引き続き別店舗も強化中

## 山形店（ロードサイド）▶集客UP対策

### ①外観強化



POINT 県内の方や観光客が店前を車で通行する為  
目の引く商品を使用しアピール。



【店前看板】



【タベストリー】

### ②地域住民へのアピール強化/チラシ配布



【表面】



【裏面】



【お店の強みアピール及びオペレーション改善のためメニュー表も変更しました】

## 米沢店 ▶店舗外観強化



【現在オペレーション改善の為、メニュー表強化中】



【タベストリー】

## 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

フードアカウンティング協会サービス  
大阪支部会員  
税理士法人KJグループ

〒536-0006 大阪府大阪市城東区野江 4 丁目 11 番 6 号

TEL : 06-6930-6388 FAX : 06-6930-6389

E-mail: contact@kubokaikei.com <https://www.kubokaikei.com/>