



# ケーススタディから学ぶ！ VOL.92

## 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

創業40年の老舗和食店 本店A店／姉妹店B店（千葉県）

千葉で数店舗展開しているすし・海鮮をメインとした和食店。

ご希望

価格改定や販売強化のためにメニュー表を作成したい。



### メニュー表販促物作成サポート活用

本店・姉妹店と立地や客層が全く違うため、シチュエーションに合わせたメニューをご提案。

#### 本店A店

【立地】千葉の房総半島にある海沿いの観光地

【客層】観光客 【シチュエーション】旅行・ドライブでの立ち寄りなど



#### グランドメニュー



1ページに大きく『地魚』を訴求

表紙



6P/5P



4P/3P



2P/1P



13P



12P/11P



10P/9P



8P/7P



- ◎ 県外客がメインの為、この土地でしか食べられない「地魚」や看板メニューの「海鮮丼」を大きく訴求。
- ◎ 初来店のお客様がほとんどの為、写真をフル活用して商品内容がイメージしやすいよう訴求。
- ◎ 海鮮が美味しそうに見えるデザイン、わかりやすく読みやすいフォントを使用。



# 姉妹店B店

【立地】商業施設内の独立店舗 【客層】地元客

【シチュエーション】落ち着いた個室がありファミリーでの食事会や慶事・法事などが多い

2P/1P

## グランドメニュー



### 【御膳ページ Before】

1つ1つの商品が小さく  
御膳や単品の商品が混在。



【After】御膳ページ数を増やしカテゴリーごと分け、大きく読みやすく訴求。



← 8P/7P



← 6P/5P



← 4P/3P



表紙



13P



← 12P/11P



← 10P/9P



- ◎ランチはご年配の女性やご夫婦、週末は3世代での利用が多いためセット物の御膳を中心に訴求。
- ◎客層に合わせて落ち着いたデザインで、かつ年配の方でも読みやすいようなフォントを使用。

立地によってターゲットとする客層や、シチュエーションが違って来るため、シチュエーションに合わせたメニュー構成、及び販売アプローチ(メニュー表強化)をしましょう！



## 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/>