



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）

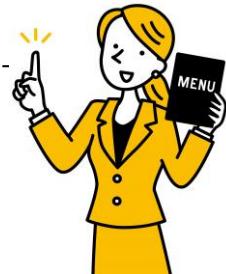
千葉で数店舗展開しているすし・海鮮をメインとした和食店。

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。
- ◎海鮮が美味しい見えるデザイン、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



POINT

- ◎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くるため、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/