



ケーススタディから学ぶ！ 10月号

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

ケース 居酒屋 A (愛知県)

名古屋市内のオフィス立地にて 30 年営業の和風居酒屋

【メニュー表改善で客単価 & 利益アップ】

費用合計 15,820 円
売上: 120% 利益: 2 倍

** お悩み *****

- ・客単価が思うように上がらない
- ・利益が出ない
- ・注文がばらつき厨房の調理作業の効率が悪い



** 対策 *****

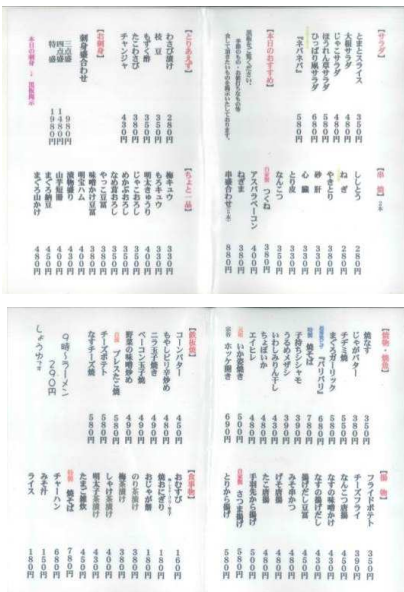
- メニュー表改善で...
- ・注文数アップによる客単価アップ
- ・利益率の高い商品の販売促進 (出食数コントロール)

メニュー表改善のポイント

- ・カテゴリーごとに仕分け **注文数アップ**
- ・おすすめメニューの明確化 **出食数コントロール**
- ・料理写真使用によるバラエティー感アップ **購買意欲促進**



【メニュー表 Before】



【メニュー表 After】 A4 サイズ/8 ページ×20 セット=15,820 円
おすすめはラミネート加工 / メニュー表はブック形式



飲食店にとって、メニューブックは“お店のトップセールスマン”です。
ちょっとした工夫で、売りたいものを売る、求める客単価をあげてくれる最高のツールになりますので上手に活用しましょう！

ケース 寿司割烹店B (神奈川県)

創業 46 年、二代目夫婦が切り盛りする寿司割烹店 【 郵送によるDMで新規客獲得 】

費用合計 40,210 円 (切手代 22,400 円 + 販促物 17,810 円)
DM郵送 280 件 新規客 24 組、コース料理の予約獲得

** お悩み *****

- ・年々売上が減少、ピーク時の半分程度 (顧客の高齢化)
- ・客単価の減少 (居酒屋使い)
- ・二年前に店舗改装したが効果が無い



** 対策 *****

- ・郵送によるDMで新規客獲得
- ・地域の高所得層 (中小企業経営者・医療関係者) にターゲットを絞り、店の案内とコース料理の案内状を郵送

案内状作成のポイント

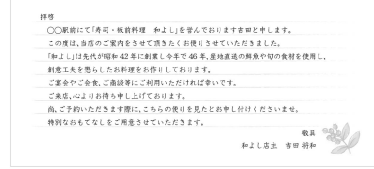
「高級感」と「使い勝手の良さ」の両方をイメージさせるデザイン (寿司割烹店から「寿司・板前料理」に変更)



【Before (チラシ)】



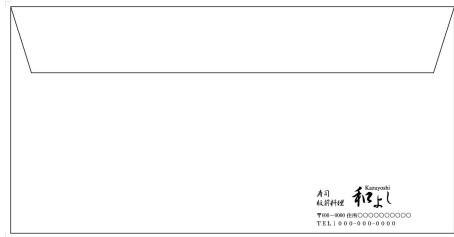
【After (DM必要販促物一式)】 合計 17,810 円 (リーフレットは多めに印刷)



- ・挨拶文 300 部 1,640 円
- ・コース案内 300 部 2,260 円

- ・リーフレット A4 三つ折り 1,000 部 6,610 円

・封筒(テープ付) 500 部 7,300 円



高所得層をターゲットとする場合は、特別感をもたせたDMが効果的です。
 一回の来店が次に繋がることで、今後の大きな売上に繋がっていきます。

お客様繁盛サポート! 当事務所のお客様には**無料**にて販促物等の作成(企画・デザイン)のお手伝いを致します!
 お気軽にご相談ください! 印刷費用等実費はご負担ください