



ケーススタディから学ぶ！ VOL.27

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

串揚げ居酒屋 A店（兵庫県）

駅前住宅立地にて営業の串揚げ居酒屋

- 【店頭案内強化で新規客獲得】
- 【メニュー表改善で客単価・利益率UP】
- 【宴会アピールで宴会客獲得】

実施後売上 ▶ 10%以上UP

①ポスター	11,340 円	④チラシ 店内配布用 500 部	3,010 円
②リーフレット 500 部	3,885 円	チラシ 店外配布用 4,000 部	8,020 円
③メニュー表(8 頁×20 部)	11,280 円	⑤ショップカード 300 部	1,110 円
		名刺 6 名分	5,760 円

費用合計 44,405 円

*** ご希望 ***** 対策 *****

- ・メニューや店頭案内等、数年変えていないので一新したい。
- ・新規客を少しずつ増やしていきたい。
- ・もう少し客単価を上げたい。
- ・注文を売りたいメニューに集中させたい。
- ・ショップカードと名刺を作成したい。



フードアカウンティング協会販促物作成支援を利用

- ①店頭ポスター作成
- ②店頭設置用リーフレットを作成
- ③メニュー表を作成
- ④宴会チラシ(店内配布用+店外配布用)を作成
- ⑤ショップカード、名刺を作成

① 店頭ポスター 作成のポイント



■「何のお店でどのようなものがいくらで楽しめるのか?」「店内の様子は?」
などが効果的に伝わるように写真を使用してアピール



【ポスター】 1,200mm×1,200mm/屋外用非電飾シート(裏のり付き)

長期保護用ラミネート加工 11,340 円

外観イメージ Before



外観イメージ After



※料理のこだわりや良さ、値段が伝わっていない。



② 店頭設置用リーフレット 作成のポイント

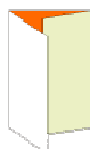


■新規客獲得目的のため、店頭に設置し、お店のアピールポイントをまんべんなく掲載。

【リーフレット】
A4サイズ/マットコート紙
両面カラー/巻き三つ折り加工

500部...3,885 円

巻き三つ折り
リーフレット



③ メニュー表作成のポイント



■串揚げは一定数売れているので、アラカルトメニューを強化。

⇒ 追加注文・客単価アップ

■売りたいメニュー(自信があって利益率の高いもの)を積極的にアピール。



【メニュー表】 A4サイズ/マットコート紙/片面カラー

8頁×20部=合計11,280円

見開き P1/P2

見開き P3/P4



見開き P5/P6

表紙

裏表紙



ショップカード

片面カラー

300部...1,110円

名刺

片面カラー
6名分

200部×2名分=2,040円

100部×4名分=3,720円



④ チラシ 作成のポイント



■店内配布用(既存客用) ... 宴会内容のみ掲載。

■店外配布用(新規客用) ... お店のコンセプトも併せて掲載。



【店内配布チラシ】 A4サイズ/両面カラー/コート紙

500部...3,010円

【店外配布チラシ】 A4サイズ/両面カラー/コート紙

4,000部...8,020円

表面

裏面

表面

裏面



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
群馬支部会員
有限会社 真下会計事務所

〒373-0852 群馬県太田市新井町 514-14
TEL : 0276-45-1411 FAX : 0276-45-2020
E-mail: soudan@mashimokaikei.com http://www.mashimokaikei.com/