



ケーススタディから学ぶ！ VOL.1

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

ケース① 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② 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）

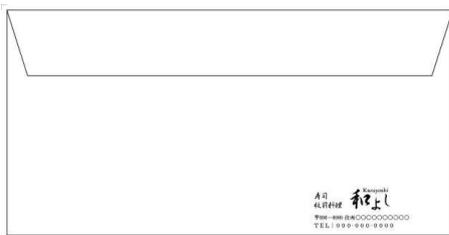


- ・挨拶文 300部 1,640円
- ・コース案内 300部 2,260円

- ・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！

当会会員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
フードアカウントング協会
<http://www.food-accounting.jp>

〒102-0083 東京都千代田区麹町 6-2-6 二麹町ビル 5F
 TEL : 03-5212-1229 FAX : 03-5215-8864
 E-mail info@food-accounting.jp