



ケーススタディから学ぶ！ VOL.43

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

和食店 A店・B店（佐賀県）

郊外のロードサイドにて営業の和食店。
創業30年の和食・ステーキ店A店と
コース主体の姉妹店B店。

【メニュー表改善と 集客販促で売上アップ】

費用合計 12,940円+折り込み料金

- ① メニュー表 ※自社で印刷
- ② 新規客獲得用チラシ 3,400枚…12,940円

実施後▶売上約1割UP



*** ご希望 *****

- ・年配客が多いので、わかりやすく注文しやすいメニュー表にしたい。
- ・常連客の高齢化により客数が年々低下しているので若年層のお客を集客し、売上を増やしたい。
- ・A店に比べ歴史が浅く客数が少ないので、認知度を上げ、集客につなげたい。

【A店】
【B店】

*** 対策 *****

- フードアカウンティング協会販促ツール作成支援を利用
- ①メニュー表改善企画と作成
- ②新規客集客用チラシの企画と作成
- ③コース注文獲得リーフレットの企画と作成

A店メニュー表改善

■料理内容がわかりにくい状態だったため、全体の構成を整理し、写真を使用してわかりやすく。
→スムーズな注文と次回の来店への期待感アップ。



【表紙】

【1頁/2頁(見開き)】

【3頁/4頁(見開き)】



【5頁/6頁(見開き)】

【メニュー表】 A4サイズ/表紙含め全7頁 ※自社で印刷

A店メニュー表 Before



