



ケーススタディから学ぶ！ VOL.87

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

飲食店開業

~9割が間違っている、やるべきこととやってはいけないこと~

開業は綿密な計画と準備が必要ですが、実は完璧にやりすぎるとかえってマイナスになることがあります。

▶▶▶ 開業時やってはいけないこと

① 料理が掲載された
完璧なメニュー表を準備する

② 営業時間・定休日などが記載
されたショップツールを作成する

③ オープン前から販促をスタートし
オープンイベントを実施する

▶▶▶ Why? やってはいけない理由

実際にお客様に料理を提供し、ポーションや価格等の顧客満足度やオペレーション、利益率を確認し調整する必要があります。

集客できる時間、曜日は実際に営業してみないと判断が付きません。最低1ヶ月は試験運転してから決定しましょう。

開店直後の不慣れな状況で集客すると、料理の提供が遅れたり、接客サービスがおろそかになりお店の評判が悪くなります。

理想的な
開業の流れ



オープン1~2ヶ月は試運転と考えましょう。実際のお客様の満足度、客単価、利益、オペレーション等の検証と改善を行いながら、しっかり内容が固まって運営にも慣れてからメニュー表やショップツールの制作、集客が必要な場合はイベントを実施しましょう。



POINT 運転資金は3ヶ月分確保。この期間に
お店のビジネスモデルを確立させましょう。

オープン1~3ヶ月は大事な時

顧客満足
量・質・値段
利用動機 etc.

経営
客単価・利益
オペレーション
etc.

完璧に作り上げるための期間

オープンに必要な販促ツールの企画・作成サポートを是非ご利用ください(顧問先無料サービス)



販促ツール作成サポート例

メニュー表、POP 類、お店の案内チラシ、店頭看板 etc...集客、売上アップに必要な販促ツールの企画からデザイン作成までサポートいたします。販促ツールの強化で驚くほどの効果が期待できます。

メニュー表



ポスター・POP・タペストリー



リーフレット



お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には無料で、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

一般社団法人 フードアカウントング協会
東京支部会員
株式会社オーケーサポートトゥエンティワン

〒116-0002 東京都荒川区町屋8-8-7
TEL:03-3893-4426 FAX:03-3895-7330
Email:info@okpartner.co.jp
http://www.okpartner.co.jp

お問い合わせはこちら

