



ケーススタディから学ぶ！ VOL.93 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

メニュー表の強化で売り上げ利益率UP!!

メニュー表はお店と共に成長させましょう

- ◆ オープン間もないため、まずはお店の看板メニューやこだわりを認知させたい。
- ◆ 固定客も安定してきたので客単価を上げていきたい。
- ◆ 材料費高騰のため利益率の高い料理を訴求していきたい。
- ◆ 新メニューをアピールして売れ筋を変えていきたい。
- ◆ 人手不足対策のためオーダーコントロールしたい etc...



お店の成長度や状況によって「理想的な注文」は変わってきます。
定期的に状況を確認し「理想的な注文」を獲得するために
メニュー表も強化していきましょう。

メニュー表強化の流れ

1. 現状把握・問題の抽出
2. 改善策の検討・決定
3. 理想的な注文をシミュレーション
4. 3.を実現するためのメニュー表構成
5. デザイン作成



PDCA サイクルを
まわしていきながら
どんどん改善して
いきましょう！



- ① カテゴリー分けをしながら情報を整理
- ② 理想的な注文をシミュレーションし、その流れに沿って構成
- ③ 売りたいメニュー、おすすめメニューを目立たせる
- ④ こだわりや説明が必要なメニューは写真やコメントを掲載
- ⑤ 商品の魅力が伝わるような写真を使用
- ⑥ 見やすく分かりやすい構成とデザイン

メニュー表強化事例 もんじゃ焼きA店(京都府)

メニュー表強化1回目

- 《課題》・オープン後、数か月経過。
京もんじゃとしてアピール
しているが、もんじゃそのものが地元に
根付いていないように感じる。
- ・変わりもんじゃなど、もんじゃを色々
食べてほしいがオーソドックスな
ものが売れがち。
 - ・1人1品もんじゃを注文してほしいが
実現していない。

《希望》

- ・お店の特徴のあるもんじゃを訴求したい。
- ・もんじゃ店としての特徴を強化したい。
- ・1人1品もんじゃを注文してほしい。



POINT 【メニュー表作成のポイント】

写真を多く使用しもんじゃの
バラエティー感とこだわりを訴求。



【メニュー表 Before】



》》》もんじゃの美味しいお店として確立&1人1品ずつもんじゃ注文獲得成功⇒次のSTEPへ

メニュー表強化2回目

《希望》もんじゃが焼きあがるまでにおつまみを食べてほしい



POINT 【メニュー表作成のポイント】

おつまみページの強化
レイアウトの変更

オーナー様の声

新メニューで稼働を始めたらず文の
出方が変わりました。メニューが
見やすくなったと常連様からお褒め
の言葉があり、何よりもメニュー
注文率が上がって
おります。理想の
注文に近づいてき
ました。



お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には無料にて、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 フードアカウンティング協会
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

