



ケーススタディから学ぶ！ VOL.52

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

そば和食店 A店（岐阜県）

ロードサイドにて営業のそば和食店

【成果】 一年を通して計画的に対策を投じ
年間売上約3割アップ

《メニュー構成変更で客単価、作業効率アップ》
《リーフレット、ポスター等の活用で宴会客獲得》

費用合計 222,151円

「小規模事業者持続化補助金」活用

- メニュー表（全2回）……合計 24,110円
- チラシ（全3回）……合計 188,060円
- ポスター ……合計 3,996円
- 三つ折りリーフレット ……合計 5,985円

※チラシ折込費用別途

※現在の価格とは異なる場合がございます



***** ご希望 *****

お店を移転して約1年、立地条件や店舗面積が変わり、集客や店舗運営に課題があるため改善していきたい。（住宅立地→ロードサイド／店舗面積3倍以上）

➡ **集客** + **運** 店舗運営の円滑化

運

対策① 8月 メニュー表の整理

■メニュー内容は変えずに、わかりやすく見やすい状態に整理

メニュー表 Before



メニュー表 After



[夜メニュー表 After]

B5サイズ／片面 ・各10部 1,360円×4頁＝5,440円

[昼メニュー表 After]

B5サイズ／両面／パウチ加工 ・10部 2,310円

年間を通して
行った対策を
時系列に沿って
解説して
いきます



集

対策② 8月 チラシ配布

■蕎麦へのこだわりを前面に打ち出し、店への興味付け

■取っ付きやすいメニューを掲載（ランチ客集客）

【チラシ】 B4サイズ／両面 ・2万部 48,460円 ※折込料金別途



表面



裏面



集

対策③ 9月 来店客に宴会アプローチ



ポスター



巻き三つ折りリーフレット



■ポスター：店内に掲示

■リーフレット：来店客に店内配布

【ポスター】 A1サイズ／耐水紙 ・2部 3,996円

【巻き三つ折りリーフレット】

A4サイズ ・3,000部 5,985円

※ご自身で三つ折り

運

対策④ 翌年2月 メニュー構成の改善

■客単価アップとオペレーション改善のため、御膳ものを強化

集

対策⑤ 翌年3月 チラシ配布

■御膳ものを中心に構成したチラシを配布

➡ 優良顧客開拓

【チラシ】 B4サイズ／両面 ・3万部 69,800円

※折込料金別途



運

対策⑥ 翌年6月 更にメニュー構成をブラッシュアップ

■売りたい御膳もの(自信があって利益率、作業効率が良いもの)が良く売れるように調整

【夜】見開き:5頁・6頁

【夜】見開き:3頁・4頁

【夜】見開き:1頁・2頁



【昼】二つ折りメニュー表



【夜メニュー表 After】 B5サイズ／片面 ・各20部 1,410円×7頁=11,970円

【昼メニュー表 After】 B5サイズ／両面／二つ折り／パウチ加工 ・15部 4,390円

集

対策⑦ 翌年6月 チラシ配布

■対策⑤よりも高単価の御膳を中心に構成→店のブランドアップ

【チラシ】 B4サイズ／両面 ・3万部 69,800円

※折込料金別途



年間売上
3割アップ
運営状況
改善



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 オーケーサポートツエンティワン

〒116-0001 東京都荒川区町屋 8-8-7
TEL: 03-3892-4426 FAX: 03-3895-7330
E-mail: info@okpartner.co.jp http://www.okpartner.co.jp

