



# 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

#### ▶▶▶ Why? やってはいけない理由

① 料理が掲載された  
完璧なメニュー表を準備する

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。

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

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。

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

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。

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.



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。

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

〒116-0001 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

