



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。



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)



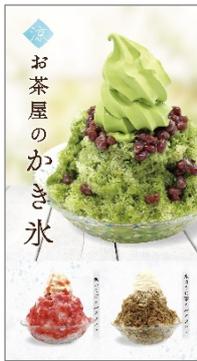
販促ツール作成サポート例

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

フードアカウンティング協会サービス
東京支部会員
プロアクション会計事務所

〒157-0062 東京都世田谷区南烏山 6-3-15 iKビル 5F
TEL : 03-5314-9186 FAX : 03-5314-9187
E-mail : info@p-action.com <https://insyokuten-kaikai.com/>