



ケーススタディから学ぶ！ VOL.90

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

和×イタリアンバル A店（千葉県）

人気串焼き店を2店舗経営するオーナーと生パスタが人気のイタリアンチェーン店とのコラボ店。

【ショップツール作成サポート活用】

※両オーナー共 FA 協会のショップツール作成サポートを既存店にて活用。

◎企画・デザイン料 無料／印刷代実費



- ・人気の串焼き店とイタリアンレストランのコラボレーション。スペシャルな BBQ 串ともちもち生パスタ、イタリアンが楽しめる。女性も男性も大満足バル。
- ・ランチは具沢山がうれしい生パスタセット。ディナーは和イタリアンとランブルスコで乾杯。

<イタリアン 共同開発>

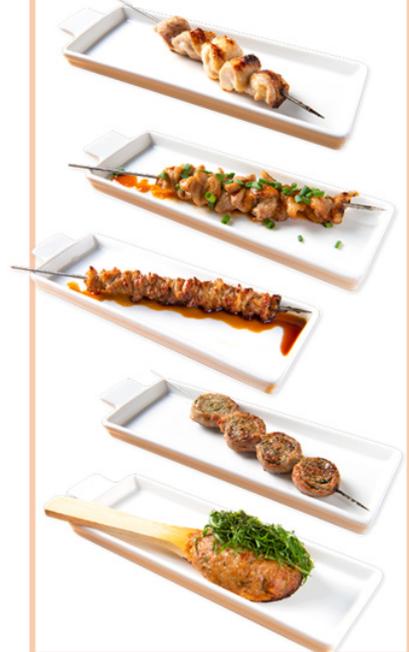


<もちもち生パスタ>

パスタチェーン店より提供



<BBQ 串>



<ランチセット>



バルの日替わりランチ

- ・本日のパスタ
- ・ごちそうサラダ
- ・ドリンク

メニュー表

OPEN～1か月(試運転期間)



オペレーション、客単価、利益率、出食数、満足度などをチェック。



【Before】

【課題】 食事客が多く酒類・つまみの注文が少ないため、客単価が想定より低い

【対策】 つまみメニューの充実(安価で注文しやすい料理を追加)



【After】



つまみメニューに重点を置き
パスタのページを簡素化。
つまみメニュー注文促進。

店頭
立て看板
ポスター



【ランチタイム】



【ディナータイム】

開業時はメニュー表やその他の
ショップツールもいろいろと
必要になります。
お気軽にショップツール
作成サポートを
ご利用下さい。



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/>