



ケーススタディから学ぶ！ VOL.84

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

VOL.81にて紹介 お茶カフェ A店（山形県）

官民複合型施設内にて老舗の茶舗が経営するお茶カフェ

成果報告！ 実施後3カ月 **客数約900名増** **売上月間80万円以上増**

対策

- ◎ メニュー構成の見直し
(ランチタイム提供メニューの削減)
- ◎ 看板メニューのブラッシュアップ及びアピール
- ◎ 販促ツール(メニュー表・店外案内物)の改善

オペレーション改善と 集客・売上げUP

オーナー様の声

客数と売上げが大幅に増えましたが、オペレーションが改善されたので混乱なくスタッフもよこんでいます。



メニュー表 After



【Grandメニュー】



【ランチメニュー】



【季節メニュー】



外観 After



【ランチ看板】



【テイクアウト看板】



【Grandメニュー看板】



【季節メニュー看板】



館内案内



店外案内

引き続き別店舗も強化中

山形店（ロードサイド）▶集客UP対策

①外観強化



POINT 県内の方や観光客が店前を車で通行する為
目の引く商品を使用しアピール。

Before



After



【店前看板】



【タペストリー】

②地域住民へのアピール強化/チラシ配布



【表面】



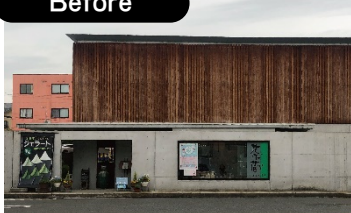
【裏面】



【お店の強みアピール及びオペレーション改善のためメニュー表も変更しました】

米沢店 ▶店舗外観強化

Before



After



【現在オペレーション改善の為、メニュー表強化中】



【タペストリー】

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/>