



ケーススタディから学ぶ！ 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

VOL.45

【開業】ハンバーグ&ステーキ店 A店（佐賀県）

食肉卸(主に和牛)と焼肉店を経営する企業の新業態。

《ショップツール作成支援の活用でメニュー表作成》

費用合計 0円 ※自社で印刷
⇒ 経費大幅削減

*** メニュー表作成のご要望 *****

- ・お店のこだわり(肉質、調理法、鮮度、地産地消、お値打ち感など)をきっちり伝えられるようなメニュー表にしたい。
- ・カジュアルなデザインにしたい。
- ・商品の内容が見てわかるように写真を入れたい。
- ・メニューの構成やレイアウトはお任せ。



- お店のこだわりを表紙と裏表紙にレイアウトした8ページ構成。
- 文字フォントでカジュアル感を演出。
- 「おかわりハンバーグ」の注文促進のため、全ページに目につくように配置。(客単価アップ)



表紙



裏表紙



見開き 1頁・2頁



見開き 3頁・4頁



見開き 5頁・6頁



ポスター

メニュー一表 表面



メニュー表 裏面



オーナー様の声

フードアカウンティング協会の皆さんは、経験豊富でメニューや業態のこともよく理解してくれていたの
で、要望を伝えるだけでページ構成なども全てお任せできたのでとても助かりました！



開業時に押さえておきたいポイント【売上計画について】

立地条件や業種により、客数や客単価は変動します。

時間帯別客単価と曜日別客数(売れる曜日、通常の曜日、売れない曜日)を加味し、
【曜日・時間帯別売上計画表】を利用して
綿密な売上計画を立てるようにしましょう。



立地・業種別よくある問題点 一例

《例1》住宅街立地



- ・平日の昼間の主婦は回転しない、席稼働率も悪い。
- ・平日の夜は飲食需要が少なくお客がほとんどこない。
- ・週末はファミリー客でいっぱいになるが、入れられずに帰してしまう。



《例2》ビジネス街立地

- ・ランチ、ディナータイム共に稼げる時間が短い。
- ・土日が効かない。



《例3》 そば・うどん店

- ・夜の集客が厳しい。



《例4》 カフェ

- ・客単価が低いうえに回転しない。

【曜日・時間帯別 売上計画】			
総卓数:	卓	内 訳	
総席数:	席	人席 × 卓 人席 × 卓 人席 × 卓	

A. 曜日 ()

	営業時間	客単価	客数/日	売上/日
(イ)		円	人	円
(ロ)		円	人	円
(ハ)		円	人	円
A曜日売上/日 小計 (イ+ロ+ハ)				円
A曜日売上/月 小計 (A曜日売上/日×営業日数)				円

B. 曜日 ()

	営業時間	客単価	客数/日	売上/日
(イ)		円	人	円
(ロ)		円	人	円
(ハ)		円	人	円
B曜日売上/日 小計 (イ+ロ+ハ)				円
B曜日売上/月 小計 (B曜日売上/日×営業日数)				円

C. 曜日 ()

	営業時間	客単価	客数/日	売上/日
(イ)		円	人	円
(ロ)		円	人	円
(ハ)		円	人	円
C曜日売上/日 小計 (イ+ロ+ハ)				円
C曜日売上/月 小計 (C曜日売上/日×営業日数)				円

売上合計／月 (A+B+C)
円

売上合計／月（A+B+C） 円

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
千葉支部会員

税理士法人フロイデ

〒274-0065

船橋市高根台 6-33-20

TEL : 047-461-9902

FAX : 047-461-9919

E-mail : info@freuden.or.jp

<http://www.freuden.or.jp>