

飲食業

1. 企業概要

本格中華料理がリーズナブルな価格で味わえ、ランチタイムに安くて美味しい中華弁当を日に2000個売上げるお店。都内にお弁当販売店も含めると5店舗を展開している。



2. 相談内容

お弁当の売上は順調に伸びているが、店内の売上をもっと伸ばす方法を一緒に考えてほしいという相談。



3. 強みとキツキ

強み

- ボリュームが多く、価格も安くコストパフォーマンスが良い。
- お弁当を買いに大勢のお客様が来店する。
- メニューが豊富で、どんな料理でも作れる。
- 毎日仕入れを行い、仕入れた野菜はその日に使い切るという新鮮さが売り。

コーディネーターのキツキ

そこで…

- 低下価格で多彩な宴会メニューができないか。
- 野菜の新鮮さをもっとPRできないか。

5. 成果

販路拡大成果

頼みやすいコース料理と同価格4種類が人気となり、宴会や忘年会、新年会の予約が毎日入るようになる。メニューの改定により、店内の集客、多くのピーターの増加に繋がった。

さらに…

店内にランチ用のメニューをPOPとして貼り出し、お客様のさらなる促進に結び付けた。



4. 提案および支援内容

メニュー表の改定を提案

料理の写真を多くのせ、野菜の新鮮さが伝わるメニューとパネルの作成支援。



お弁当の購入者へのPRを提案

お弁当を買いに来る人たちに渡せる小型のリーフレットの作成をサポート。



新しい宴会メニューの開発を提案

リーズナブルでかつ同じ価格から選べる4つの宴会メニューの開発を提案。

