



客単価UPを実現する

もう一品の追加オーダーを獲得

【飲食店の売上げ = 客数 × 客単価】

飲食店の売上げを増やすためには『客数を増やす』『客単価を上げる』両方の取り組みが必要となります。

今回は、売上げをアップする方法の一つである、客単価アップを実現するための取り組みについてお伝えいたします。



【もう一品の追加オーダーで客単価アップ！】

例えば、客単価 2,500 円のお店が、もう一品 300 円の商品の追加オーダーを獲得することができれば、客単価は 2,800 円になり、売上げは一割以上も増えることとなります。

メインの商品にプラスして、お客様が**追加オーダーをしたくなる商品**の強化と販売を促進していくことで、売上げアップを実現しましょう。

【もう一品追加オーダーの商品とは??】

無くても問題はないけれど、良いものであれば食べたくなる商品のこと。

もう一品の追加オーダー商品を強化する

【商品例】

飲食店全般 ... デザート

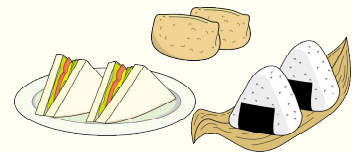
ラーメン店 ... トッピング、餃子(その他のおつまみ)、ビール、飯物

うどん・そば店 ... おにぎり、いなり寿司、おつまみ、酒類

居酒屋 ... 〆の食事、デザート

焼肉店 ... 麺飯類

喫茶・カフェ ... デザート、軽食 など



追加オーダーの販売促進

お得感や食いたい(衝動的)欲求を促進することで、追加オーダーが獲得しやすくなります。



お得感促進 ... いくらお得なのか? など、数字を明確に表示
食いたいという欲求促進 ... 視覚に訴える(特に女性に効果的)
美味しそうな料理写真画像とコメントが重要です

その他の注意点

追加オーダーしやすい料金設定 / 販促物は目に留まる場所に設置

追加オーダー販売促進 参考事例エトセトラ

【喫茶店Aの場合】

自家製ワッフルの専門メニューブックを作成し
商品価値をアップ



【喫茶店Bの場合】

軽食をつまんでいただくようメニュー表に
サンドイッチの写真を大きく表示



【ピストロCの場合】



オーダー後、食事メニュー表は
回収しデザートメニューのみ
テーブルに残す

【寿司店Dの場合】

お土産用ケーキのポップを作成しテーブルに設置



【ラーメン店Eの場合】

雑炊の作り方のポップを作成し
テーブルやカウンターに設置



【ラーメン店Fの場合】

ビールを安く販売
利益率は下がりますが、
1人当たりの粗利高は増えます



お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には無料で販促物等の作成(企画・デザイン)のお手伝いを致します！
作成には時間がかかりますので、お早めにご相談下さい。

印刷費用等実費はご負担ください

一般社団法人 日本フードアドバイザー協会
飲食店サポートクラブ 群馬支部



真下会計事務所

〒373-0852 住所 群馬県太田市新井町 514-14

TEL : 0276-45-1411

FAX : 0276-45-2020

E-mail : genki@mashimokaikei.com <http://www.mashimokaikei.com/>