

コンセプトシート	店名：		業種・業態：	
	客席数：		立地・商圈：	・オフィス街・繁華街・住宅街 ・幹線沿い 等・・・

【店のねらい】

■ メインターゲットと利用動機

- ・ 誰が、（年齢・職業・性別等、具体的に）
- ・ いつ、
- ・ なぜ、使うか・・・ ex. 接待・デート・家族の記念日

■ サブターゲットと利用動機（あれば）

- （サブターゲット：ついでに取り込みたい客層）
- ・ 誰が、（年齢・職業・性別等、具体的に）
  - ・ いつ、
  - ・ なぜ、使うか・・・ ex. 接待・デート・家族の記念日

① 【オペレーション・サービス】

- ・ 入退店時あいさつのルール
- ・ オーダー時のオススメ料理トーク
- ・ 料理提供の目標時間
- ・ オススメ料理のトーク
- ・ お会計時のトーク
- ・ 厨房とサービスの連携の工夫
- ・ 活気作りの工夫

⑤ 【販売促進】

- ・ のぼり、看板の置き方
- ・ メニューの売り出し方
- ・ POP
- ・ 客単価UPの声掛け
- ・ 顧客管理アイテム（ポイントカードなど）
- ・ 時間、時期限定商品
- ・ 新規呼び込みアイテム
- ・ 競合店対策
- ・ 土、日対策

② 【メニュー】

- ・ 一番売りたいメニュー・一番売れているメニュー
- ・ メニューの売り出し方こだわり  
ex. 産地明示・ボリューム・器・盛りつけ
- ・ コストパフォーマンスを上げる工夫
- ・ 料理の種類の数
- ・ ビールの値段
- ・ メニューバランスの工夫

③ 【客単価】

- ・ ランチ想定客単価 ex. メイン料理+サブ
- ・ ディナー想定客単価  
ex. メイン料理+サブ料理×2+ドリンク×2
- ・ 売上比率ランチ（11時～15時）
- ・ コストパフォーマンスを上げる工夫  
「値頃感」ある想定客単価は？

④ 【店内外環境】

- ・ 店構え
- ・ 店内の家具のチョイス
- ・ テーブルの間隔
- ・ 椅子の高さ
- ・ BGM
- ・ 客席・厨房内・トイレの清潔さ
- ・ ウェイティング用の雑誌の内容

⑥ 【自慢】

⑦ 【課題】

⑧ 【課題に対する取組み】

⑨ 【調査員へのメッセージ】

--	--	--	--

コンセプトシート	店名：		業種・業態：	
	客席数：		立地・商圈：	蒲田駅前 より 半径500m圏内

### 【コンセプト】

ターゲット層は？ ※年齢層、職業、性別など具体的に

利用動機は？ ※どんな時に、なぜ利用するのか

#### ① 【オペレーション・サービス】

ターゲットに対してどんなサービスをしますか？

※自分だったらどんなサービスを受けたらまた来なくなるか

#### ⑤ 【販売促進】

どんなツールを使ってお店を認知してもらいますか？

#### ② 【メニュー】

看板メニューはどんなものにしますか？  
※ターゲットに売れるメニュー、お店のコンセプトに合うメニュー

#### ③ 【客単価】

ターゲット層に合わせていくくらに設定しますか？

#### ④ 【店内外環境】

ターゲットに対してどんな空間にするか

