

07

事例

メイン商品の感謝セットメニューが売上全体の35・4%を占める人気！キャンペーン効果が明確に

**1周年感謝セットキャンペーンで、  
月額120%〜150%の売上増を実現**

株式会社群馬マーケティングセンター

ひかり税理士法人

群馬企画塾

取締役 沼澤啓吾

(群馬県高崎市)

「ヴォンクオーレ (Cafe Bon Cure)」は群馬県高崎市吉井町に平成26年6月に開業し、厳選した地元素材を使用した Pasta とスイーツが主力メニューのイタリアンレストランです。この地域にはカフェが少ないことからアイドルタイムを狙ったカフェを充実させようと、バリエーション豊富なハーブティとスイーツも用意しました。しかし、当初の思惑とは違い、この地域はアイドルタイムに来店する客は少なく、ランチとディナータイムで売上をつくるのが優先されることとなりました。

開店当初は、順調に売上を伸ばしていましたが、オーナー一人で料理を作るため忙しさに追われるようになり、顧客管理やメニュー開発などができず、マンネリ化を招く結果となりました。さらにランチメニューは、本日の Pasta を3種から選び、サラダとドリンクが付く「1000円の Pasta セット」で、ランチメニューで全ての食事が完結してしまうため、1人当たりの消費単価も上がらない状況になっていました。

そこで今回、開業1周年をきっかけとして新たなメニュー開発を行い、既存客と新規客獲得に向けた仕組みづくりを行うことになりました。