

コロナも、一定の終息傾向であるものの、今後の動向次第でまだまだ予断を許さない状況となっています。

今、頑張っている飲食店であっても、これまでコロナ禍の消費者習慣もあり、まだまだ集客が見込めていないのが実情ではないでしょうか？

そんな中でも、お店の経営努力として、  
「上を上げる」「利益を確保する」など、  
単価アップが求められています。

そこで、今回の提案会では、

## 『単価アップ』

に焦点を当て、ドリンク  
やフードメニューに特  
化したご提案をさせ  
ていただきます。

杯数アップで  
売上貢献！

プラスでもう一品。  
注文したくなる!!

# お店をお助け!! 客単価アップ提案会

### UP-01

「差別化トレンド商品」で単価アップ!

今のトレンド商品や、差別化に合った商品をピックアップしてご提案します。

### UP-02

品薄国産ウイスキーに替わる

「プレミアムウイスキー」で単価アップ!

現在希少になっている国産ウイスキー  
それに代わる商品を用意することで客単価減をSTOP!!

### UP-03

チーズ・冷凍食品にひと手間加える

「アイディア料理」で単価アップ!

ありふれた食材が、工夫次第で「単価の取れる!」  
人気メニューに早変わり!

### UP-04

メニューの魅せ方改善!

「メニュー戦略」で単価アップ!

メニューの構成や魅せ方で出数が変わるメニューマジック!  
売りたいものにお客様の目が行くメニュー作り提案

## ◎名畑アカデミープレゼンツ!!

お役立ち!!

簡単にもう一品。『オススメ』やり方教えます。



# TEIANKAI OSAKA

PLANNING BY NABATA

開催日 > 2022.06.28 火曜日

時 間 > 開始 14:00 / 終了 17:00

場 所 > 株式会社 名畑 / 1階テストキッチン

入場料 > 無料

主 催 > 株式会社 名畑

<https://www.nabata.com/>