

特集参加でランチタイムは満席状態!女子会は月間84000円以上の増収効果!

BEFORE

- だんべー.comと某フリーペーパー1紙の広告出稿。
- だんべー.comを使用して5年。
- 売上は横這いもしくは微減傾向。

ここ2年間、だんべー.comの特集に積極的に参加

AFTER

- ランチタイムが**ほぼ満席状態**に。
- 女子会の予約が**大幅増**。
- グロス売上は**約2年間、昨対105%程度をキープ**。

● ランチタイムの売上効果

月間100名程度の客数増

客数 単価
100名 × 900円
= 9万円の増収効果

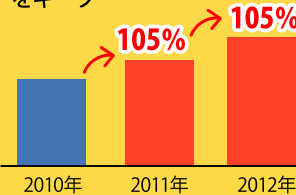
特集参加以降数ヶ月間反響が続くので、3ヶ月間としても27万円の増収効果

● 女子会の売上効果

月間4本の女子会予約がだんべー.comを見て女子会1本の平均人数は6名で客単価は3500円なので
平均人数 単価 月本数
6名 × 3500円 × 4本
= 84000円の増収効果
月1000円のプラスで、月間84000円の増収効果

● グロス売上として

ここ2年間、**昨対105%程度**をキープ



健康・美容を考えた手作り料理

無農薬野菜や和豚もち豚(ビタミンEが普通の豚の7倍!)等のこだわり素材を使用した健康・美容を考えたお料理を提供しています。アンチエイジングをテーマにしたメニューを数種類ご提供、中でも「美鍋」はコラーゲン豊富な当店一押しメニューです。

- 一食入魂食堂 分けかぶら屋 イスウ
<http://www.dan-b.com/isuu/>
- 群馬県高崎市飯塚町431-5 TEL: 027-362-5339
- 営業時間 【昼】11:30~14:00 ※平日のみ
【夜】18:00~0:00 (L.O.23:30)
- 定休日 月曜日

オーナーインタビュー



Q. ランチ特集の反響はいかがですか?

2013年5~6月のランチ特集に参加して「唐揚げランチ」をPRさせていただきました。その特集の投票企画の「食べたいランチ」のユーザー投票で2年連続の1位に選出されたおかげで、ランチタイムは**ほぼ満席状態が続いています**。また、夜の営業時でもお酒のおつまみに唐揚げを頼まれるお客様が相当数増えました。特集参加費は1回15000円なので特集の費用対効果は、ものすごく高いですね。

Q. 女子会特集の反響はいかがでしたか?

女子会特集は女子会ならではの検索ができる**常設コンテンツ**で月額1000円とのことで、女性客比率の高い当店には**非常に魅力的な企画**なので参加しています。実績としては平均して月に8本程度(1組4~8名)の女子会予約が入りますが、**半分以上はだんべー.com**を見ていての予約です。

Q. 通常の宴会予約の反響はいかがですか?

平均すると週に1本の宴会予約が入りますが、こちら**も半分以上がだんべー.com**を見ての予約になっています。

Q. だんべー.comを上手に使うコツみたいなものはありますか?

だんべー.comでは毎月何かしらの特集があるので、自分のお店と相性の良さそうな特集には参加した方が良いと思います。その特集内でPRしてもらうのは当たり前ですが、**プラス実店舗での販促活動とも連動させる**。お客様に特集の案内をして投票に参加してもらったり、オーダーを取る時にだんべー.comで優勝したメニューですとお声かけして追加オーダーをもらう等。

基本的な部分では、**情報更新をマメに行っています**。だんべー.comのシステムは本**当に簡単で使い勝手が非常に良い**ので、やはり更新するとアクセス数も増えますよね。