

復活した女子会プランが大好評!! 毎月平均150組の集客に成功、売り上げ15~20%UP!!

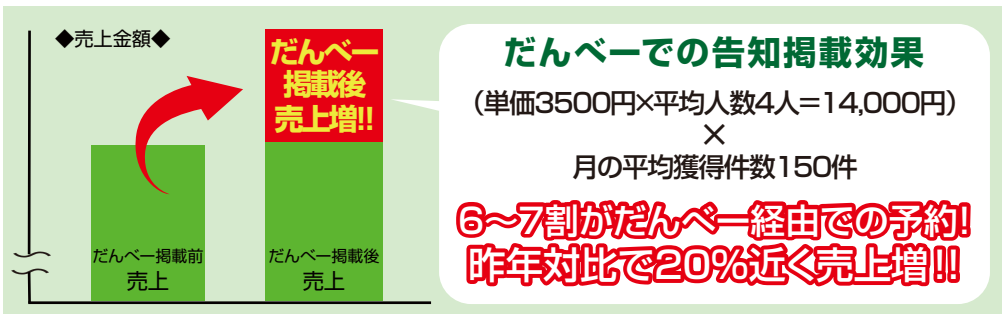
BEFORE

- 女性客が多く滞店時間の割に客単価が低い
- 年末、歓送迎会シーズン以外の宴会需要に対応する企画が無かった
- オペレーションの問題で約2年近く女子会プランを打ち出せなかった

だんべー.com掲載スタート

AFTER

- 女子会プランを復活させることにより毎月平均150組の集客に成功。売り上げ貢献度は15~20%UP!
- シーズンに偏らず毎月コンスタントに女子会で売り上げが構築できるようになった。



伊太利茶屋 Nero

[パスタ・ピザ/レストランバー]
https://www.dan-b.com/nero/
群馬県高崎市緑町4-12-4
TEL:027-370-2550
【昼】11:00~16:00(L.O.15:30)
【夜】17:00~23:00(L.O.22:30)
定休日:無休

イタリア料理をベースに和食からアジアンまで...幅広い料理の数々、コラーゲン入りの手打ちパスタやドリンク、石窯で焼き上げるピッツァ、有機野菜や新鮮な魚介類を使った創作料理...『食を通しての美と健康』、『女性に優しい』、これが「伊太利茶屋Nero(ネロ)」のコンセプトです。店内は周りを気にせず寛げる個室から足を伸ばして寛げる掘りごたつ式のお座敷席、30名様位まで1フロアで使えるパーティールームまで完備しています。居心地の良さにご満足いただける空間を存分にお楽しみ下さい。

Q. 復活した女子会プランが大好評とのことですが、その要因は?

元々、ガールズトークプランという形で実施していたのですが、店舗のオペレーションの関係で約2年近く中止していました。その間は売り上げも低迷が横ばいで何かしなければという危機感がありました。店舗のオペレーションに不安はありましたが、まずはやってみることが重要と以前と同じ食べ放題、飲み放題スタイルで女子会プランを復活、告知はだんべー.comをメインに考えていましたので、直ぐに復活の内容を女子会特集に反映してもらいました。

Q. その結果は?

掲載後すぐに効果が表れ、今では月間平均150組、売り上げも昨年対比で20%近く押し上げました。ある程度の効果は見込んでいましたが、正直予想以上でした。当店は予約専用のフリーダイヤルを設けていますが、予約時にお客様に予約のきっかけをヒアリングすると6~7割がだんべー.com経由での予約です。



店長インタビュー

Q. 女子会プランを強化した訳は?

当店は女性のお客様の比率が8割以上と女性客中心のお店で、食事のお客様が多くどうしても滞店時間の割に客単価が低いのが悩みでした。そこで同じ滞店時間でも確実に単価がUPする女子会プランを強化する方向で舵を切りました。また、忘年会、歓送迎会の時期はそれなりに宴会の予約が入りますがオフシーズンはどうしても苦戦していました。年間を通じてコンスタントに宴会を獲得出来るという意味でも女子会は有りだと考えていました。

今では宴会の8割以上が女子会で完全に売り上げの一つの柱として定着してくれたので、毎月の売り上げ計画を組むうえでも非常に貢献してくれています。

また、お客様から男性も参加出来ないかとの声が多く、途中からプラス料金で男性も参加OKにしたところ、合コンや企業の宴会等での利用も増えて、結果女子会の単価もアップしました。

Q. 最後に

女子会はやってみると、女子校のクラス会やママ会、男性も参加OKなので合コンや企業の宴会等、意外に幅広く利用して頂いているので、こちらが考えている以上にお客様に利用して頂いているという実感を感じます。女子会プランがあるというだけでお店のイメージも上がるので、これからもお客様の期待に応えられるよう、女子会プランは大切にしっかりとしたプランを提案していきたいです。