LCA亭 ショップコンセプト案

ターゲット

- <メインターゲット>
- ・自動車客を中心とするサラリーマン、主婦 家族連れ等、幅広い客層で和食願望
- ・平日(昼); サラリーマン、近隣主婦が中心 平日(夜); 和食でゆっくり、宴会もあり
- ・休日; 世代 世代ファミリー、老若男女常連客中心
- < サブターゲット>
- ・会議、商談などによる座敷の利用客
- ・ 冠婚葬祭、各種グループ客、宴会客の獲得
- 家族の法事などの宴会需要

モチベーション

- ・FR(ファミレス)の和食メニューで満足して いないお客様が少しグレードの上がったものを食べ たい。 価格以上の満足感が得られる
- ・ファミリー、グループで行きやすい店。
- ・近所で評判のご馳走を食べさせる店 寿司や天麩羅のプレゼンは最高級創作和食の趣
- サンマルク的な最高のひとときを提供する。
- ・ 顧客管理の徹底 ハウスカードやリライトカード導入

サービス

- ・高品質、期待にこたえるサービス、安心の3拍子がセールスポーイント
- ・最高のひとときを提供する個別サービス
- ・ 御客様との接点を多く持つフルホテルレストランサービス
- · 地域密着型店舗、意識
- ・接待に使っても恥ずかしくないサービス
- ・お茶の入れ替え、蕎麦湯の提供など、以前は当たり前のサービスで、現在消えかけているサービスを懐かし さと共に提供する
- 着物対応が望ましい

立地概要

- ・物件住所: 生活道路ロードサイド立地
- · 敷地面看:300坪
- ・建坪面積:100坪
- · 店舗面看:80坪
- 駐車台数:28台
- 客席数:100席以上120席未満(1.5席/坪)
- 想定営業時間:11:00~23:00(週末祭日は10時から)

基本コンセプト

21世紀に向けて、これからの和食FRの進化形

(専門店要素の中にいかにして機能を取り込むか)

日常食からハレのご馳走へ転換 寿司と蕎麦うどんの家族亭

三世代が選べるセットメニュー中心

- ・和食レストラン強調高級イメージ、中身は庶民的
- ・ 寿司メニュー導入によりハレの場面での利用促進 メニューを高級感有るものに作りかえる
- ・子供客の獲得(明るさ、楽しさの演出)
- ・寿司と蕎麦のセットメニューで三世代対応

メニュー

子供からシルバー世代までに喜ばれる商品ラインナップ 寿司、そば、うどんメニューを中核に、低単価商品から 高単価商品に至るまで幅広いメニュー構成

- 寿司、天麩羅等のハレメニューのプレゼン(盛り付け重視)
- ・コースやセットメニューで客単価を取る
- ソフトドリンク、デザート類の品揃え豊富
- ・カロリー、塩分表示 <ドリンク>
- ・銘柄地酒、熟成焼酎、地ビール、ライと感覚の御酒
- ワイン等

消費形態

ディナー客単価2500円前後で本物感を出す。

ファミリー客

 メイン
 :
 @ 1300円 x 1.0回 = 1300円

 つまみ
 :
 @ 350円 x 1.0回 = 350円

 デザート
 :
 @ 250円 x 1回 = 250円

 ドリンク
 :
 @ 500円 x 1杯 = 500円

2400円

非ファミリー客

メイン : @ 980円×1皿=980円 つまみ : @ 550円×1皿=550円

:

<u>ドリンク : @ 500円×1杯=500円</u>

2030円

・セットやコースの設定

寿司うどんセッ@ 980円~1300円

梅ご前 @ 2000円 松コース @ 3800円(会席) 特別コース @ 5000円

店内環境

ファミリーニーズに相応しく、明るく、きれいで、楽しい 環境計画

- ガラス面開口からの採光(解放感)
- ・居心地よい客席レイアウト、厨房との動線確保
- ・木・土壁等で質感を持たせる(和風)。
- 落ち着き効果をアップさせる靴脱ぎ
- (小上がり・堀ごたつ)
- 電球色のライティングで温かみを
- 大小宴会に対応できるレイアウト。
- 温かみと非現実世界を演出。
- 外観は入りやすさを強調(祭りのイメージなど)。
- ・テーブル椅子などは全て天然木(パイン材等)

ゾーニング計画のポイント

- 効率良い人員計画を実現
- 1・ファミリー対応
- ・満席率の向上