

# 出前成功事例を学ぶ!

今月の加盟店 そば(東京)

## 蛇崩 柿の木坂 更科

50年続く老舗蕎麦屋。  
地元のそば組合の中では先陣を切って出前館に加盟。

出前館に加盟したのは、約4年前です。出前館の営業マンがそば組合の会合に見えたんです。そのとき、仕組みを説明いただいて、加盟しようと決断しました。そば組合の会員の店舗は、高齢化や後継者問題を抱えているところが多いのが現状です。新しい販促方法は必要と感じていながらも、なかなか1歩踏み出せていないところが多いと思います。インターネットと聞くだけで腰が引けてしまったりしますよね。うちも、最初は出前館の仕組みに慣れるのに、不安はありましたがすぐに慣れましたよ。

以前の販促方法としては、チラシをまいていました。しかし、年々セキュリティの厳しいマンションが多くなり、チラシ配布がしにくくなりました。効果が感じられなくなってきたこともあり、最近ではほとんど配布していません。

### ■年間約300万円の売上UP!

出前館に加盟してからは、年間約300万円の売上UPに繋がっています。約4年経ちましたが、新規のお客様からの注文は継続してありますね。注文の6~7割くらいが新規です。お客様の客層は、単身者の女性が多いです。出前館は、電話するよりも気兼ねなく出前を頼めるので女性客に人気があるのだと思います。

ピーク時は、調理も兼ねながら3人体制で配達してます。イートインもありますので、効率よく店舗を運営することが重要です。出前館からの注文は、電話注文よりも受け付けが簡単ですので受注が楽になりましたよ。イートインのお客様の対応の妨げになることなく、受注数UPができています。

### ■使い捨て容器を使用しない。それがリピーターに繋がることも

うちは、見た目の美しさにもこだわっていますので、使い捨ての容器は使用しません。出前用の器は、イートインで使用している(厳選した窯元から取り寄せている)ものと同様のものを使用しています。常連のお客様からは、「急なおもてなしの際には、器ごとそのままお出しできるので嬉しい」との声をいただいています。「回収しにくいのが手間」ということで、使い捨てに切り替えていく店舗もあると思います。けれども、うちの場合はそのひと手間がリピーターに繋がっていますので、今後も使い捨て容器にするつもりはありません。

毎日、うどんとそばは手打ちで丹精込めて作っています。お作りしたお料理は、5分以内にお客様にお届けするのが理想です。その為には、迅速な出前を心がけています。今後も、お客様が「美味しい」と言っていただける料理をお届けしていきたいと思っております!



あげなすそば

830円