

初心者でもわかる！

売上アップ・人材不足対策に成功した

飲食店デジタル化

成功事例集

# いま、外食産業に起こっている変化

人件費の高騰や人手不足、外食需要の減少、消費者の価値観の多様化……。

これからの飲食店は、昔と同じやり方では、お店を続けていくことが難しい時代になってきています。

## 人材不足

採用しても、  
すぐにやめてしまう…

求人広告をうっても  
なかなか良い人材がとれない…

## アフターコロナ

少しずつ客足が戻ってきたが、  
コロナ前の水準には及ばない…

大人数の宴会がかなり減ったな  
最近はお酒を飲まない人も多い

## SNS

最近はスマホでお店を探す人が  
多いのだろうか…

グルメサイト、SNS、HP…。  
どれをやればいいのか、  
さっぱりわからない。

# そんな中で、10年先も生き残るためには

さらに新型コロナウイルスの拡大が逆風となり、倒産してしまうお店も少なくありません。

トレタが目指す飲食店のDXでは、外食需要が減っていくこれからの時代でも、長く愛されるお店づくりを実現していきます。

実際に、トレタとともにデジタルの力を使って試練を乗り越えてきた飲食店の事例を企業規模や客単価別にご紹介します。

ご自身のお店と似た事例をご覧ください、ご参考ください。



源氏総本店さま



サンラサーさま



レストランイジマさま



しら河さま



## 成功事例 01 源氏総本店さま（物語コーポレーション）

しゃぶしゃぶ・和会席

2店舗展開

客単価 3,000～5,000円

# LINEの友だちが4ヶ月で1,000名以上に！ 若年層の取り込みに成功しました。

源氏総本店さまは、しゃぶしゃぶとカニの会食が楽しめる和食レストランです。  
愛知県と埼玉県に2店舗を展開しています。

これまでは、アンケート用紙に記入していただくことで会員を獲得し、会員様向けにお知らせを年に数回送る販促アプローチを行っていました。しかし、事業部ごとに施策を打っていたため、店舗ごとに小回りの効いたアプローチができないことが課題に。紙のアンケートへの記入を面倒に感じる若いお客さまをターゲットに含めたい考えもあり、新たなコミュニケーション手段を探していました。

そこで、トレタからはLINEで予約完了メッセージを送り、そのメッセージから友だち登録の促進ができる「LINE通知連携」をご提案。LINE通知連携なら、店頭でLINE登録を促す必要はありません。お店のおもてなしの雰囲気を変えずに、お客さまとのつながりを作ることができます。

導入の結果、初日だけで100名近くの登録を獲得。お持ち帰りメニューの販促にクーポンを付けて送るなど、小回りの効く施策が実現できています。





## 成功事例 02 サンラサーさま

# 予約受付と管理をトレタに変えたただけなのに、 客単価も回転数も上がって 売上が20%も伸びました！

サンラサーさまは、東新宿に位置するスパイスカレー専門店です。  
1日限定30食で営業しています。

以前は予約をSNSのDMで受け付けて、Googleスプレッドシートに記入して管理していました。  
しかし、予約に必要な人数や時間などの情報が不足していたり、やりとりに時間がかかったり、ストレスが大きい状況に。

コストの心配があったものの、イライラを解消するために予約台帳「トレタ」の導入を決めました。導入後は、取りこぼしていた予約が減り、売上が20%アップ。

お客さま側も空いている枠がわかるので、「空いていますか？」と聞く必要がなくなり、予約するハードルを低くする効果も。新規のお客さまが増えています。  
取りこぼしをなくして回転率を上げることができているので、心配していたコストも2,3日使えば割に合う状態です。

カレー

1店舗展開

客単価 1,000~2,000円





## 成功事例 03 レストランイイジマさま

洋食レストラン

1店舗展開

客単価 5,000～10,000円

# 24時間受付OKのAI導入で、予約数3割アップ コロナ前を通じて 過去最高売り上げを記録しました！

レストランイイジマさまは、茨城県水戸市にある常陸牛を中心とした洋食レストランです。

ウェブ予約も取り入れていましたが、年配のお客さまや高単価なお客さまが多いため、電話での予約が9割。繁忙期には1日100件ほどの電話があり、電話対応が追いついていない課題がありました。

トレタからはAI音声予約を受け取る「トレタ予約番」をご提案。営業時間外や混み合う時間帯でも、24時間予約を受け付けます。

導入した結果、電話対応の負担は大幅に軽減。受けられる予約数は3割アップしています。当初は機械音声での電話対応をお客さまに受け入れてもらえるか懸念があったものの、電話が繋がらないことやウェブから予約し直す必要がなくなったため、お客さまにとっても利便性が高い状況になっています。

テイクアウトの好調もあり、コロナ禍でも過去最高売上を達成できました。





## 成功事例 04 しら河さま

# ポイントカードをデジタル化したら 1ヶ月で1万人以上の お客さまのデータがたまりました！

しら河さまは、名古屋名物「ひつまぶし」を中心にうなぎ料理を提供し、名古屋市内にイートインのお店を4店舗を展開しています。

印字式ポイントカードを使っていましたが、顧客管理は紙、お知らせはDMで行っており、せっかくの顧客情報が販促に活かせていないという課題がありました。また、用紙への記入や個人情報への記入に抵抗を感じる若いお客さまもいると感じており、客層を広げるためにLINE公式アカウントを検討。

トレタからは、LINE公式アカウントとの連携機能に加え、各店舗でQRコードを発行できるトレタスタンプをご提案しました。お客さまがどこの店舗で登録し、押印したのか、来店頻度に関するデータを得ることができます。

LINEログインを利用すれば2タップで登録できる手軽さから、1ヶ月で1万人以上の友だちを獲得。今後はデータを細分化し、分析や配信につなげていきたいと考えています。

うなぎ・ひつまぶし

4店舗展開

客単価 3,000~5,000円



# 店舗規模によらず、さまざまな飲食店で導入されています



カフェ  
6～10店舗  
～3,000円

電話対応の数は半分以下になり、より接客に集中できるようになったので、結果的に顧客満足度もアップしました！



中華料理  
1店舗  
～10,000円

コロナ禍で常連さんなどの顧客情報の大切さに気づき、トレタを導入して、スタッフ全員がお客様の情報を共有できるようになりました。



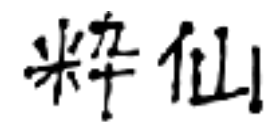
焼肉  
2～5店舗  
～8,000円

トレタの顧客情報からターゲットを絞って、テイクアウトの告知を150件送信。うち48件のお客さんが利用してくれました！



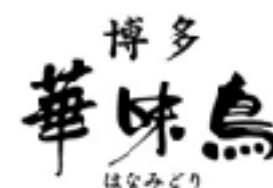
焼肉  
6～10店舗  
10,000円～

店全体でトレタへのお客様情報の蓄積を重視。お客様とのコミュニケーションのきっかけにして、関係性を強化しています。



居酒屋  
2～5店舗  
～5,000円

ほとんど電話での予約だったのが、最近ではトレタを経由してGoogle MapやGoogle検索からの予約が増えています。



鳥料理  
31～50店舗  
～8,000円

35店舗全てでトレタを使っています。店舗間で顧客情報が共有でき、満席時の店舗間送客にも使っています。



居酒屋  
11～30店舗  
～5,000円

トレタに移行することでグルメサイトの従量課金の値段がぐんと下がりました。年間で400～500万円のコスト削減になっています。



# トレタと一緒に、飲食店DXをはじめてみませんか？

「うちと似たお店の事例も聞いてみたい！」

「何から始めたら良いのかわからない。」

「お店の課題に合わせて相談・提案をして欲しい！」

とりあえず情報収集だけでも結構です。飲食店のDXならトレタにご相談ください。

## オンライン相談窓口

電話またはテレビ会議での  
相談予約が可能です。

PCやスマートフォンで閲覧中の方は  
こちらをクリック！

相談予約

印刷してご覧の方は  
スマホでこちらをスキャン！

