

鳥徳のイノベーション提案

客単価を上げる為に常連客から家族連れにターゲット変更することは経営リスクが高い。

「いかにお客様を喜ばせるか」に集中して、様々な工夫を行うべきである。

◆定期イベントの実施

2階座敷を利用して、落語や朗読会、手品、囲碁将棋、俳句会、習字教室、骨董品即売会など定期的にイベントを実施する。落語や朗読会は都内の大学サークルと提携する。

お客様を楽しませると共に、料理以外にお客様が来店するキッカケを提供するのが目的。

◆常連客へのケア

常連客は必ず名前でお呼びし、定期的に日本酒研究会や新メニュー考案会を実施して招待する。

店の壁に名札掛けを設置して、常連さんの名前を木札にして飾る(著名人のサイン色紙に近い)。

初めての来店客にも「大勢のお客様に愛されているお店」ということが伝わるようにする。

◆新規メニュー提案

・ダイエット焼き鳥井

・鰻鶏玉子包み

・鶏肉のシメイビール煮(ベルギービール専門店向けの料理)

・新作焼き鳥・・・抹茶焼き鳥、アボガド＋ササミ、カレー風味焼き鳥、クワイ入りつくねなどの開発。

・デザート焼き鳥・・・焼きリンゴ＋ハチミツ掛け

◆店舗以外の注文拡大

・近隣の雀荘、キャバクラ、パブなどからの出前注文を受ける。

・出張焼き鳥サービス(予約制)・・・親子イベントとして親子の焼き鳥体験をサポートする。

・バーベキュー用焼き鳥セット(テイクアウト用)

◆日本橋＝焼き鳥の街

近隣に人気焼き鳥店も多く、焼き鳥連合会を結成して日本橋を“焼き鳥の街”としてPRする。