

第 45 回

すぐに使える飲食店の開業・開店のノウハウ！！

いよいよ最終回です。最後にメニューコンセプトを考えてみましょう。

メニューコンセプトとは、お店のコンセプトに即したメニューとはどういうものなのかをしっかりと考えることをいいます。

素人の方で飲食店を始めたいなという人に多いのが、できるだけ簡単に料理を作って売ろうと考える人がいますが、これは間違いです。飲食店は商品＝メニューは生半可な考えでは飲食店を成功させることはできません。だからこそメニューコンセプトをしっかりと立案して商品開発を行う必要があるのです。

メニューコンセプトの立案の仕方

1. どのような人に食べてもらうのかを考える＝ターゲット
2. 自分がやりたい料理は
3. お客様はどんなものを食べたいのか＝希求しているメニュー
4. どのくらいの金額なら食べに来てくれるのか＝プライス
5. 商品の数はどれだけ用意したら良いのか＝アイテム数
6. どのようなシチュエーションで食べに来てくれるのか＝目的
7. 他のお店のお客様をどうやって自分のお店に呼び込むのか＝差別化

といったことをふまえて料理を考える必要があるのです。

例)

1. 30 歳代のサラリーマンや OL の人に食べてもらいたい
2. 焼肉店をやりたい
3. 美味しくて、食材の産地がはっきりしていて雰囲気の良いお店
＝最高の和牛をメインにした焼肉と韓国料理
4. 4,000 円くらいで
5. 料理は 50 品、ドリンクは 40 品
6. デートや宴会で使ってもらいたい＝カップリングセットや宴会メニューの充実
7. 炭火焼で米沢の最高牛肉を使って、タレは塩、味噌、醤油のオリジナルのタレ、韓国風の味付けの創作料理や炭火焼料理、自家製キムチなど
ドリンクは月替わりで日本中の焼酎からピックアップする

以上のような考え方でメニューコンセプトを立案します。

次にメニューコンセプトが決まったら、その料理やドリンクをお客様に提供するための厨房機材や食器を選ぶという順序になります。

今回をもちまして「すぐに役立つ飲食店開業・開店のノウハウ」の連載を終了します。
この連載が、皆様が計画されている、または経営されている飲食店の運営に少しでもお役に立つヒントが得られたとすれば幸いです。
気長にお付き合いいただき、まことに有難うございました。