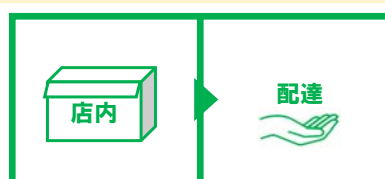


2019  2020

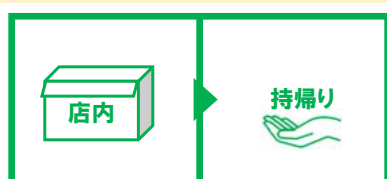
一定の
場所で
提供され
るものだ!

サービスと場所は、**切り離せる!**

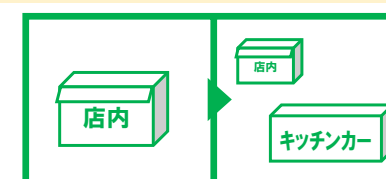
(飲食業では...)



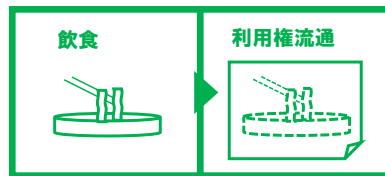
**店内飲食から
デリバリーへ**
料理を、自宅や会社などで楽しんでいただく方法です。魅力あるメニューで、お客様との絆を維持することができます。



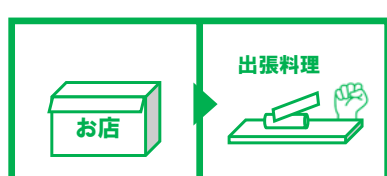
**店内飲食から
テイクアウトへ**
料理を弁当などで展開する方法です。多数の飲食店が取り組んでいます。来店してもらう工夫が必要です。



**店内飲食とキッチンカーで
攻める店へ (要セントラルキッチン)**
地理的に「待ち」ではなく、「攻め」でいく方法です。設備と、保健所許可と出店場所の許可が必要です。



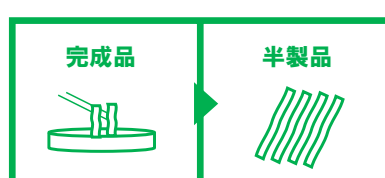
**店内飲食を、飲食利用権
として食券で流通**
例えば、法事などの食事会をしなくても、利用権を配布すれば、各世帯で飲食店を好きな時間に利用できるという方法です。



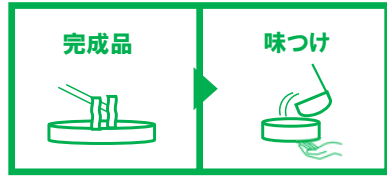
**料理技術を店内ではなく
出張料理でサービス**
店内にお客様を呼び込みにくいならば、お客様のいる場所に伺うという方法です。技術を見てもらいたい機会です。

1セットの
サービス
で提供す
るものだ!

サービスの、**切り出し**ができる!



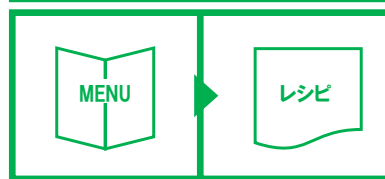
**完成品の飲食から、
食材 (半製品) 等の販売へ**
家などで最終調理を担っていただく形の食材販売です。店の味をご家庭でも、という発想から持ち帰りの一手段です。



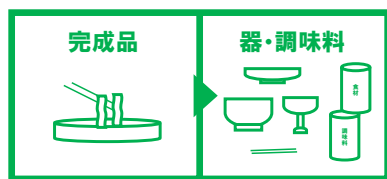
**料理を売るのではなく、
ソース等をテイクアウト**
秘伝の味、特製ソースなど、お店の味を、ご家庭で味わうためにテイクアウトする方法です。“あの味”を忘れないように。



**仕入先を活用して、
食材の取り寄せを代行**
仕入ルートを活用し、ご家庭で料理するために、他では入手困難な食材を仕入代行。おいしい味や旬の味を、楽しんでみましょう。



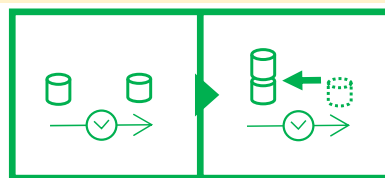
**店内のメニューから
レシピ自体を販売して商品化**
料理のレシピを提供し、外部の食品会社などで製品化してもらう方法です。販売ロイヤリティでの収入の可能性もあります。



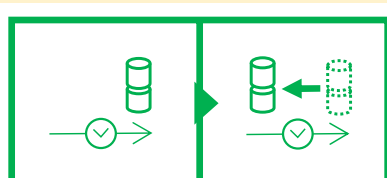
**料理のテイクアウトから
料理関連のモノを販売**
完成した料理にこだわらず、その料理を載せる皿や、食材、調味料なども販売しましょう。お客様のつなぎとめ効果もあり。

サービスの
提供と
消費は
**同時にさ
れる!**

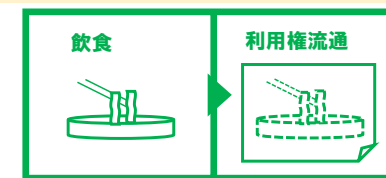
提供と消費に、**時差**がつくれる!



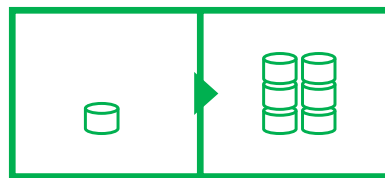
**リピターに将来の入店の
権利を販売 (席確保)**
お店のファンの方が、助けてくれるという感覚で、先駆けて購入していただく方法です。ファンには感謝しましょう。



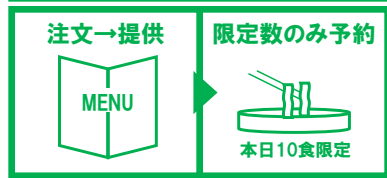
**今日の飲食ではなく、
将来のメニューを予約販売**
旬のメニューが出るなど、期待している方に対して、今から予約をとり販売する方法です。お店をサポートして頂く形です。



**店内飲食を、飲食利用権
として食券で流通**
例えば、法事などの食事会をしなくても、利用権を配布すれば、各世帯で飲食店を好きな時間に利用できるという方法です。

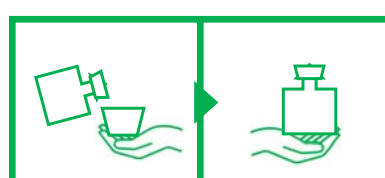


**個品の飲食/テイクアウトを
回数券で継続購入へ**
1回ではなく、複数回の利用をつづけてもらう仕掛けです。お客様との絆を、回数券という形でつなぎとめることになります。

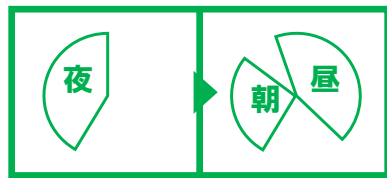


**注文→提供ではなく、
限定食数のみで提供**
限定で売り切る形です。食材のロスも最小限になります。限定で、希少価値あり。売り切れで営業終了できます。

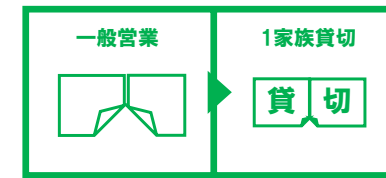
さらに、**新しい付加価値**も見えてきた!



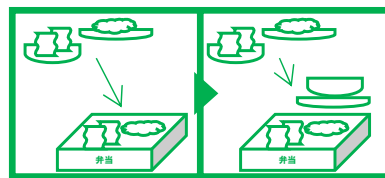
**お酒の提供から、酒販免許で
お酒の販売 (テイクアウト) へ**
コロナ禍で、国税局に簡単な許可申請で対応してもらえます。テイクアウトの単価アップにも役立ちます。



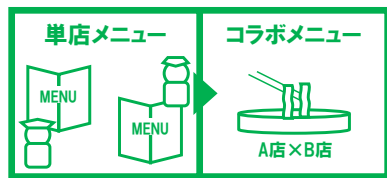
**夜中心のサービスだけでなく、
朝食 (モーニング) / ランチへ**
夜の美味しさを、朝ごはんにも展開できませんか? 昼飲みにも対応することも検討しましょう。昼送迎もありえます。



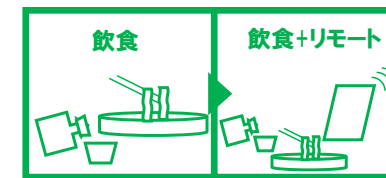
**不特定の一般営業から
1家族のみの貸切営業**
多数の人が交わるのではなく、家族の食卓をお店で代わりに提供するというものです。記念日、お祝いなどで活用する形です。



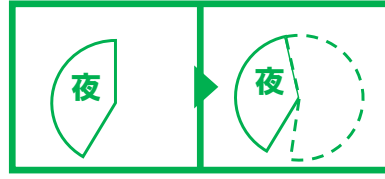
**単なる弁当から、皿なども
つけて、食べ方まで演出**
料理を詰めるだけでは、お店の楽しさを再現できないので、お店の雰囲気(皿や小物等)まで弁当につけて提供しましょう。



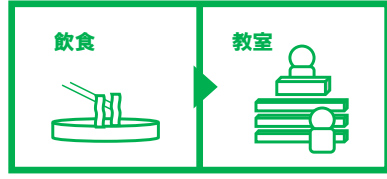
**自店メニューだけでなく
他店とコラボメニュー開発**
話題づくりとして集客を促進。持ちかえりでも可。他店での売上の一部を配分する形で、自店以外のお客様にアプローチ。



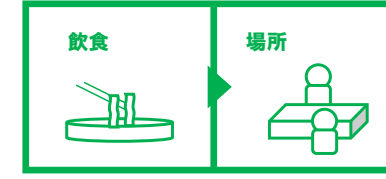
**リモート飲み会の会場に
料理もお酒もどうぞ**
リモート飲み会の会場として、おひとりさまに。自宅では雰囲気がないが、お店なら、料理や酒の手間もない。



**営業していない時間を
他者に貸して営業**
スペースとして閉めている時間を有効活用する「軒先ビジネス」「間借り営業」といわれる方法です。



**飲食する場所から、
飲食を教える空間へ**
飲食としての営業時間以外は、料理などを教える教室として、スペースと機材の有効活用する方法です。



**飲食スペースを
他にないスペースとして**
例えば、ミーティングスペース、テレワークの場所、個室などは昼寝場所などとしても貸し出すという方法です。