

## 「メニューくん」導入による収益構造の変化

モデル店：駅前立地の居酒屋（15名60席）



※客単価は1名1人単位の客単価。客単価は1名1人単位の客単価。

飲食店の収益構造は明確であり、売上高・客単価・来店人数の3要素で構成されています。導入前は、客単価が最も重要な要素であり、客単価を向上させることが収益向上の鍵とされていました。しかし、「メニューくん」導入後は、客単価だけでなく、来店人数の増加も収益向上の鍵となりました。これは、客単価を向上させるだけでなく、来店人数を増やすことが収益向上の鍵となったことを示しています。

### 収益構造の変化の理由

飲食店の収益構造は明確であり、売上高・客単価・来店人数の3要素で構成されています。導入前は、客単価が最も重要な要素であり、客単価を向上させることが収益向上の鍵とされていました。しかし、「メニューくん」導入後は、客単価だけでなく、来店人数の増加も収益向上の鍵となりました。これは、客単価を向上させるだけでなく、来店人数を増やすことが収益向上の鍵となったことを示しています。

「メニューくん」導入による収益構造の変化は、客単価を向上させるだけでなく、来店人数を増やすことが収益向上の鍵となったことを示しています。これは、客単価を向上させるだけでなく、来店人数を増やすことが収益向上の鍵となったことを示しています。

「メニューくん」導入による収益構造の変化は、客単価を向上させるだけでなく、来店人数を増やすことが収益向上の鍵となったことを示しています。これは、客単価を向上させるだけでなく、来店人数を増やすことが収益向上の鍵となったことを示しています。

## 個店にも数字的メリット大!

セルフオーダーシステム

「メニューくん」がイチオシな理由!



飲食店の収益構造に直結するのが「メニューくん」です



ワールドビーコム  
事業開発部長  
堤 義則 氏

### ワールドビーコム

- 住所：東京都中央区新富1-2-1 東京三井ビルディング10F
- TEL：045-277-2650 受付時間 9:00-18:00
- ウェブサイト <https://www.menukun.com>
- Twitter アカウント <https://twitter.com/menukun>