

## 【コロナに苦しむ飲食店向け】無料でできる9つの対策【Uta(ユータ)】

どうも、Uta(ユータ)です。

今回のレポートの結論は1つで、

コロナでピンチの飲食店に、  
あなたがコンサルティングしてあげてください。

ということです。

ちなみに(相手に余裕があれば)  
今日のコンサル内容だけでも  
フィーをもらえるかもしれません。  
(成果報酬にしても良いでしょう。)

僕も含め、周りの起業家は  
マーケティングに精通した人が多いのですが、  
実店舗経営者はほとんど、  
これらの知識を知りません。

僕の友人も、  
飲食店を運営してたのですが  
ピンチにも関わらず、  
「無料でできる対策」  
すら講じてない状況でした。

本レポートの対策を行うだけでも

状況はかなり改善されるので、  
あなたのよく行く飲食店があれば、  
本レポートの内容を伝えてあげてください。

知らない人のアドバイスには耳を貸さずとも、  
あなたからのアドバイスであれば  
聞くとおもいます。

無料で教えるだけでも  
めっちゃう感謝される内容になってます。

ぜひうまく活用してください。

では本題。  
大きく分けて飲食店が取るべき対策は大きく9つあります。  
(厳密にはもっとありますが、  
すぐにできそうなものをひとまず書いてます。)

- (1) 支援金の活用
- (2) 期限付酒類小売免許の取得
- (3) プラットフォームの利用
- (4) SNSでの告知
- (5) 求められているメニューを出す
- (6) MEO対策
- (7) 前売り券を販売
- (8) 弁当にチラシ入れ込む
- (応用編) リストビジネスを始める

それぞれ解説していきますね。

---

## ★(1)支援金の活用

まずやるべきが、  
各種支援金を活用することです。

以下サイトに、各種支援金の情報が  
まとまっているのでご覧ください。

<https://www.mhlw.go.jp/content/10900000/000622924.pdf>

条件を見て、申し込めるものには  
申し込んでおくといいいでしょう。

ちなみに応募サイトは  
かなり繋がりにくい状況みたいなので、  
その辺は気張る必要があります。

## ★(2)デリバリープラットフォームの利用

2つ目が  
デリバリープラットフォームの活用  
です。

具体的には、  
・出前館

・Uber Eats  
に登録することですね。

言わずもがな、現在は  
テイクアウトの需要が高まっています。

そこで、使うのが上記2つのプラットフォームです。

見方を変えると、  
今はあなたのお店を知らない新規顧客に  
アプローチするチャンスです。

デメリットがないので、  
必ず登録してください。

★(3)SNSでの告知

3つ目が  
SNSの活用  
です。

Instagram  
Facebook  
Twitter  
など、使ってないものがあれば、  
どんどん活用しましょう。

後述しますが、

SNSで告知する際には、  
余裕があれば、LINE@に流せると尚よしです。

いずれにせよ、SNSを使ってないなら  
必ず活用しましょう。

こちらにもデメリットはありません。

そして厳しい意見を言えば、(2)や(3)については、  
常時やっておく必要がありました。

まだのところは必ず登録や、  
アカウントの開設をしておきましょう。

#### ★(4)期限付酒類小売免許の取得

そして4つ目は  
期限付酒類小売免許  
の取得です。

これを申請することで、  
お酒のデリバリー販売が  
出来るようになります。

飲食店に聞いてもらえばわかりますが、  
利益の源泉はお酒です。

利益がちゃんと出ている飲食店は、  
お酒を販売するのが上手い。

典型例がスナックです。

僕も社員のころ、よく行ってましたが(笑)  
ママが仕事に疲れたの僕の話聞いてくれる。

励ましてくれる。

結果、ぼくは気分がよくなり、  
お酒を追加で頼んでいく。

お会計も増える。笑  
って感じ。

とまあ、これは極端な例ですが、  
お酒をデリバリーできるようになれば、  
利益が一気に出やすくなります。

そのために  
期限付酒類小売免許  
が必要になんですね。

詳細はこちらに書いてます。

<https://www.nta.go.jp/taxes/sake/menkyo/tebiki/kourigyoyou2016/index.htm>

読んでわからなければ、  
「経営してる飲食店がピンチであること」  
「お酒のデリバリー販売がしたいこと」  
を税務署に行って相談してください。

対応してくれると思います。

### ★(5)コロナ需要に対応したメニューの作成

さて、大事なポイントですが、  
「お客が求めているメニュー」  
をこのタイミングで作らしましょう。

具体的には、  
・免疫力を上げるメニュー  
・血糖値が上がらないメニュー  
・家飲みニーズを満たすメニュー  
などです。

免疫力が高いと、コロナも重症化しにくいですし、  
リモートワークにより  
眠気と戦ってる人が増えてるので、  
血糖値が上がらないメニューも大事です。

またZOOM飲みなどの  
オンライン飲み会が増えているので、  
家飲み用に特化したメニューが  
あってもいいでしょう。

和食、イタリアン、中華、デザート。

何を販売していても、構いませんので、  
この際、新メニュー開発する勢いで、  
上記のニーズを満たすメニューを作ってください。

具体的には、

- ・免疫力を上げるメニュー  
→ヨーグルト、納豆、生姜、ニンニクを使ったものなど
- ・血糖値が上がらないメニュー  
→オクラ、玉ねぎ、五穀米を使ったものなど
- ・家飲みニーズを満たすメニュー  
→スーパーで手に入りにくいお酒、珍味など  
を作って、需要にあった訴求を試してみましよう。

これらをネットやチラシを使って  
ガンガン告知していきます。

## ★(6)MEO対策

MEO(Map Engine Optimization)  
というのは、Googleマップに、  
お店の情報を連動させることです。

マップ上で近くのお店を探したことがありませんか？  
赤い丸が出てくるやつ。  
あれです。

最近は運動不足で散歩をする人が増えてるので、



そのついでに近くのお店でテイクアウトを  
買って帰るニーズが生まれてます。

Google!マイビジネスを使うと、  
設定ができるので、MEOを利用するようにしてください。

詳細は以下サイトで確認できます。

<https://c-force-streetviewer.com/blogs/meo-know-how/>

### ★(7)前売り券を販売

そして、連絡が取れるお客さんや  
お店のサイトがあれば、  
前売り券を作って販売しましょう。

もちろん、単純に販売するだけでは  
お客さんに旨味がないので、  
サービスをプラスします。

例えば、

1万円分の前売り券購入  
→来店時につまみを3品プレゼント  
3万円分の前売り券  
→来店時にワイン1本プレゼント

など。

このタイミングでお金が手に入ると、

お店のキャッシュフローが格段によくなります。

お店に常連さんがいれば、  
中には支援したい人もいるでしょう。

しかし、具体的な支援の方法がないと、  
それもできません。

仮に誰も買ってくれずとも、  
手間もかからないので、やってみましょう。

★(8)テイクアウトの弁当にチラシや手紙を入れ込む

またテイクアウトをしてもらった  
お客さんには、チラシや手紙を同封しましょう。

1人でも多くのリピート客を作ることで、  
経営が安定します。

手紙などを入れるとより効果的ですし、  
(5)であげたような、  
コロナ需要に特化したメニューを載せた  
チラシを入れるだけでも  
かなり効果があるでしょう。

チラシはサクッと作れるので、  
ぜひこの機会に作成してみてください。

---

★(応用編)リストビジネスの導入

またこれを機にLine@やメルマガで、  
リストを取ることを意識してみましょう。

そうすることで、

- ・新メニューのお知らせ
- ・各種サービスの詳細
- ・お店のスケジュール

などを定期的にお客さんに伝えることができます。

どのビジネスでもリストビジネスを取り入れることで  
一気に安定性と収益性が高まります。

---

というわけで、駆け足でしたが、  
8つ(+α)の対策でした。

ちなみに僕の友人の飲食店にコンサルしたところ、  
通常時の2/3程度まで今は回復しています。  
(テイクアウトが、かなり増加した)

Web周りの対策が壊滅的だったので、  
少しテコ入れすると、

かなり状況が改善されました。

マジで知識持ってるか持っていないかで  
結果が変わりますね。

勉強しましょう。

ぜひ、行きつけの飲食店などあれば、  
今日の内容をメールや電話で  
伝えてあげてくださいね。

場合によってはコンサルして、  
売上上がったら成果報酬でお金もらう、  
とかもアリだと思いますよ。

ではでは！