

お客様のプロフィール

焼き鳥処 げんこつや

こだわりの地どり料理と
地焼酎の店

事業者名

げんこつや

事業概要

居酒屋の運営

従業員数

3名

自席から注文できるタブレットは客単価の向上につながる！

導入前の問題・課題

少人数での運営のため、忙しい時間にお客様が注文しづらく、従業員も注文を受けることが難しかった。

選んだ理由

業者からの紹介と宗像市の補助金を活用できるタイミングが合い、全体的な導入コストが抑えられた。

導入の効果

お客様の注文控えがなくなり客単価向上。また、従業員の作業効率化、ミス防止にもつながった。

飲食店を経営しており、昨年度、自席から注文できるタブレット（セルフオーダーシステム）を導入しました。導入のきっかけは、厨房機器の業者さんからの紹介と宗像市の補助金でした。

実際に導入して実感していることは、客単価が上がったということです。この理由としては、当店は少人数経営のため、厨房が忙しくしている時は、お客様も注文を遠慮しがちになりますが、タブレットであればスタッフに気を遣うことなく注文することができるからだと考えています。

さらに、これまでの紙で注文を取る形式だと、少なからず伝票への書き忘れ等があったので、そういったことも未然に防止することができます。

今回、業者さんからの紹介でタブレット機器を安く購入することができ、システム導入についても、宗像市の補助金を活用することで、全体的な導入コストも抑えることができました。またメーカーさんによるアフターフォローがあったことも安心でした。

導入に際して、常連のお客様などが使っていただけるとか、という懸念もありましたが、多くのお客様は特に問題なく使っていただいていますし、高齢の方などデジタルが不得手の方に対しては、これまで通り口頭で注文を受け付けて、我々の方で注文を登録するなど、状況によって柔軟に対応しています。また、注文システム自体も難しいものを作り込まずに、まずは自分たちでできる範囲でやり始めています。

注文を取る時のお客様とのコミュニケーションが大事という考えもありますが、そこはお食事を届ける時など、他の部分でコミュニケーションをとるようにしています。

大手チェーン店のように客数が多くなくても、ぜひおすすめしたいツールです。さらに導入するならば、今のコロナ禍の状況のタイミングが良いと思います。

代表

古田 政博 氏

検討中の方へ
メッセージ

作業の効率化だけでなく、客単価の向上も見込めますので、導入をおすすめいたします。