




「買いたい」を増やす伝え方のコツ

テイクアウトで  
勝てるしくみ20



3秒販促製作所  
株式会社はぴっく



# テイクアウトは ピンチでチャンス！

テイクアウトは飲食業とは違う業種です。  
飲食業でお客さま満足を構成する「QSCA」の内「SCA」は  
ほとんど提供できず、「Q」についてもイートインに比べると  
厳しい。「できたて」を召し上がって頂くことができません  
から。ピンチの側面です。

またテイクアウトになると競合が広がります。新規でご利用  
頂くのもリピート頂くのも難しい。これもピンチの側面  
です。

でも、テイクアウトの構造を**逆手に取ればチャンスが広が**  
ります。テイクアウトをしたお客さまの行動を想像すると口コ  
ミのチャンスが広がります。また、テイクアウトだからこそ  
グッズを渡しやすい環境であることを踏まえると、リピート  
率アップのチャンスも広がります。

やるなら、勝てる仕組みを作っていきましょう！

まじめな商人さんの繁盛が  
明日の日本を元気にする！



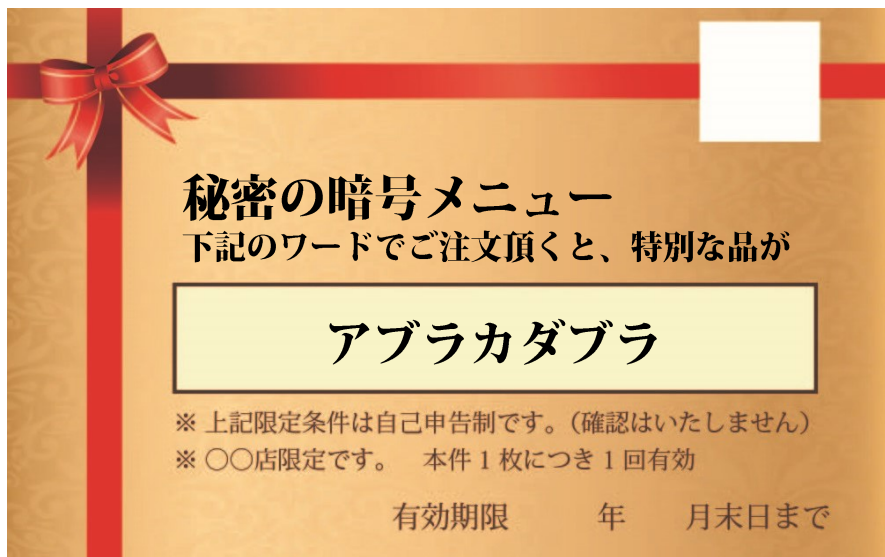
# テイクアウト

# テイクアウト

リピートの仕組み

001

ご注文さまは  
注文できな  
い暗号



## たとえば

- ・ 秘密の暗号メニューを来店客だけにお知らせ
- ・ カードや小さなチラシを同封

やっちゃった!

## 少し解説

「自分だけが知っている」には価値があります。無駄にせず有効活用したくなるものです。提供する品は「お得」よりも「特別感」を演出したい所。



©はびっく

# テイクアウト

満足度の極大化

002

料理だけじゃ不足  
情報も食べて頂く

## Quarantely Card

濃とろ最強肉汁餃子は、  
下のこだわりをもった職人が製造したことを証明します。

**主役はチーズではない：**チーズ入りですが、主役は肉じるの味わい。  
インパクトより肉汁と調和を大切に 1g ずつ調整しました。

**1/30：**商品化までに試したチーズは 30 種以上。大切にしたのは価格  
でもインパクトでもなく調和。1/30 のチーズにたどり着きました。

**限定販売：**定番商品としての販売は予定していません。  
限定的に案内する特別商品です。(20216 月現在)

肉じる屋（豊はし最強肉じる餃子）

## たとえば

- ・商品のこだわりを記載したカードを同封
- ・素材の魅力をまとめた動画 & QRコードを添付

だから、  
美味しいんだ

## 少し解説

テイクアウトでは満足要素QSCAの内「SCA」が提供しづらいことをまず認識。料理だけで勝負せずに、情報も付加して満足感を高めましょう。すごく大事ですよ！



# テイクアウト

人を売る法

003

ひと品ずつ  
気持ちを入れて  
お作りします！



オーナーやまだ

たとえば

- ・オーナーの顔とメッセージをポスターに
- ・コックさん料理人の顔と人柄を店頭POPに

だから、  
美味しいんだ

少し解説

美味しい料理で実現できるのは舌や目・鼻の満足感です。さらに心の温かみ加わり感情移入してもらえたら「好き」という感情が加わります。今まで以上に大切な要素になりそうです。

©はびっく

味を超越するのは人。  
作り手を前面に！





## たとえば

- ・裏面を見た方だけにこっそり情報を掲載
- ・包材の隠れた部分におまけ情報を掲載

見つけ！

## 少し解説

「発見の喜び」は誰かに共有したくなるものです。全員が気づくものではなく「自分だけが気づいた」ことが喜びになります。裏面や隠れたところにとっておき情報を掲載しては？

©はぴっく

# 気づいた人だけ 裏面に裏情報

# テイクアウト

価値の極大化

005



## たとえば

「この料理とこのスープと一緒に食べると、  
風味がバツグン」

「常連さんはこのスープの中に唐揚げを入れて  
召し上がる方もいるんです」

だから、  
美味しいんだ

## 少し解説

「ご一緒に●●もいかがですか？」  
という足し算提案は押し売りセールスに  
なりかねない。一緒に買うことでかけ  
算的に満足が高まる提案をしましょ  
う。テイクアウトでも満足感高めら  
れる！

©はびっく



# 足し算でなく かけ算の提案を

# テイクアウト

リピートの仕組み

006

囲い込まない  
いい店教えちやえ



たとえば

- ・近隣の中のいいお店とグループを組んで  
お互いのお客さまに紹介シートを渡し合う
- ・近隣の好きなお店を勝手に紹介しまくる

やっちゃった!

少し解説

お店は囲い込みたくても、お客さまは  
囲い込まれたくありません。毎日、あ  
なたのお店で買うことはないでしょう。  
ならば、いいお店を紹介したら喜ばれ  
ませんか？



©はびっく



# テイクアウト

満足度の極大化

007

# 一番おいしい食べ方 伝えていただけますか？



## 3つの鉄則

肉じるのしあわせを味わう

その1 焼きたてを味わうべし

理想は、食事の直前に調理して焼きたてを味わう。時間が経つほど肉じるは皮に吸われる。肉じるの魅力はやはり「しる状態」にある。なるべくなら焼きあがりから3〜5分以内に、遅くとも9分以内に味わうべし。

その2 ひと口でほおばるべし

ひと口でほおぼり、ゆっくりとゆつくりと口を動かすべし。あふれ出す肉じるを舌の上で転がして味わうべし。鼻から抜ける息からも味わいを感じるべし。

その3 跳ね汁・こぼれ汁に注意

ひと口でほおぼれぬ場合は、ナイフなどで切るべし。前胸で噛みきると肉じるが跳ね飛ぶことがある。注意。皿にこぼれた肉汁にも愛情を注ぐべし。ごはんにかけるなどして最後の一滴まで味わうべし。うまいうまいうまうまし！

## たとえば

- ・おいしい食べ方をカードやシートでお渡し
- ・味わうと満足度が高まる点をカードで伝える

こう食べると  
おいしいっ！

## 少し解説

本当においしい食べ方をお客さまがしてくれているか、見えないのがテイクアウト。ちゃんと伝えないと満足感をロスしているかもしれません。



# テイクアウト

人を売る法

008

お客さまの“ひと言”に感謝です

「なんで、こんなにやわかいの？（30代女性）」

「んん～♪たまらん（40代男性）」

「知人から聞いていたこと、ホントでした（20代）」

「噛まずに飲み込める！」  
「……………」



みんなの感想がある  
と安心つ

たとえば

- ・お客さまの声集をシートにして同封
- ・お客さまの感想集をパッケージ裏面に印刷

だから、  
美味しいんだ

少し解説

おいしい料理でも、自分ひとりの感想だと自信が持てないこともあります。「みんな満足しているんだ」と知ると安心して満足できます。

さらに、知人に口コミする時の言葉をここから拾って頂ける可能性も！

◎はびっく



# テイクアウト

口コミの仕組み

009



たとえば

- ・おまけのアメちゃんを2個—3個プレゼント！
- ・次回使える特典カードを3—5枚まとめてお渡し

一つあげる！

少し解説

テイクアウトが口コミチャンスなのは、近くに同じお店で買っていない人がいるから。2個以上プレゼントしたら、おすそ分けの可能性を高められます。口コミのきっかけです。

©はぴっく

おすすめ分けも口コミ  
超簡単な仕掛け



# テイクアウト

価値の極大化

010



## たとえば

- ・ 店主が30年作り続けたソース（属人）
- ・ 特別ルートで仕入れる希少素材（属素材）
- ・ この地域のB級グルメ（属地域）

## ここだけ！

## 少し解説

大手企業は「属人的」にするのを嫌がります。個人店は逆。属人的なことをハッキリと伝えることで「ここにしかない」物になります。競合が多いテイクアウトは「ここにしかない」をいかに伝えられるかがだいじですよ？

©はびっく



ここにしかない！  
属人・属素材・属地域

# テイクアウト

リピートの仕組み

011

1度食べたことある方だけに…

実は、このお弁当に、  
〇〇をトッピングすると  
濃厚さが更に高まるんです！



たとえば

- ・常連様さまの食べ方をこっそり教える
- ・店主やスタッフさんに人気の食べ方や組み合わせを複数教える

もう一回食べなきゃ

少し解説

もう一回食べたくなる情報をお伝え出来ないでしょうか？**初めての方ではなく、一度買った方限定でお伝えすると価値のある情報になりますよ**



©はびっく

それ聞いたら  
もう一回食べなきゃ！

# テイクアウト

満足度の極大化

012



+



中に入れると嬉しさ半減  
おまけは別添え

## たとえば

- ・おまけするときは、別の容器や袋に入れる
- ・同じ容器に入れる時は「ここにおまけいれておきますね」と分かりやすく説明する

おまけって  
嬉しい!

## 少し解説

おまけをしてもらえると嬉しいものです。でも、本体容器の中に入ると紛れてしまいおまけ感がなくなってしまいます。おまけは別添えにした方が喜びが高まります。



# テイクアウト

人を売る法

013

「もし、お気持ちの都合がつけば  
SNSに投稿くださいますか？  
スタッフが喜ぶもので」



たとえば



「スタッフが楽しみにしているんです」  
「スタッフが一生懸命コメント返しているんです」  
「お気持ちの都合がつけばSNSに…」

スタッフさん  
がんばってるんだね！

少し解説

「SNS投稿してくれませんか？」だと  
店主の願望ですが「スタッフが喜ぶ」  
という位置づけにすると、印象が変わ  
ります。投稿しなくても、興味を持っ  
てSNSを覗いてくれるお客さまは増  
えるはず！

©はびっく

S  
N  
S  
投稿を  
それとなくプツ  
シユ



# テイクアウト

ロコミの仕組み

014



## たとえば

- ・料理の一つをニコちゃんマーク付きに
- ・1つずつ違う表情に
- ・「今日も暑いね、お疲れ様です」などのメッセージ付き

一つあげる！

## 少し解説

テイクアウトの箱を開けて「ニコちゃんマーク」が待っていたらホッコリしますよね。ミニカードで労いメッセージを加えたら、お客さまの気持ちはさらにホカホカに♪

開けたら待ってる  
ニコちゃん  
♪





# テイクアウト

価値の極大化

015



+



## たとえば

- ・おまけに付けるスープはコックさんが丹精込めて作ったもの
- ・おまけでプレゼントするおかずは、おまけのためにわざわざ開発した逸品

こんなのもらっていいの？  
すごい！

## 少し解説

「おまけだから余りものでいい」なんて考えていたら、お客さまに感動頂けません。おまけだからこそ、気合の逸品を！気合の入った逸品だからこそお客さまも嬉しいはずです。

おまけこそ、  
気合の逸品を！

# テイクアウト

リピートの仕組み

016

## 常連さまの人気No.1

一見地味な〇〇串は、  
常連さま人気No.1。

ゆっくり噛むと、  
中から濃い味わいが♪

〇〇を気に入ってくれ  
た方には特におススメ



### たとえば

- ・常連様さまに人気の品を紹介する
- ・主力ではないけど、実は一番時間をかけて作っている品や、一番歴史のある品を紹介する

それ！食べなきゃ

### 少し解説

気に入ったお店ほど「深く楽しみたい」なるものです。一度買ってくれたお客さまにさらに楽しんで頂くために、隠れた名物をチラシで案内しては？



©はびっく

# 隠れた名物を ミニチラシで紹介

# テイクアウト

満足度の極大化

017



## たとえば

「ふんわりしてるのにズッシリ重みがあります」  
「噛むと、内側から〇〇が出てきます」  
「まるでグレープフルーツの香りと言う方もいらっしゃいます」

## 少し解説

**ホントだ！  
食べて実感！**

「ホントだ！」と実感すると記憶に定着しやすくなり、口コミ時に具体的な説明ができるようになります。そのため**五感の予告**をおきましょう。実際に食べた時に「ホントだ！」となります。

©はびっく

「ホントだ！」  
の実感を作れ！



## 店主のひとり言

「何か後ろめたいことあるの？」

夕食後、お皿を洗ったんです。  
ふだん家事を担当してくれている奥さんに  
感謝の気持ちを込めて。

そしたら

「何か後ろめたいことあるの？」  
って。いやいやただの感謝ですよー！



## たとえば

・ちょっとした失敗談（家族の話や休日の出来事等）をミニカードや、小さなかわら版にして同封。

店主さん♪  
かわいい所もあるね

## 少し解説

人がらを知ると、親近感が増します。  
クスリと笑える失敗談は親近感を高める武器になります。笑えない失敗談やお仕事の信頼感をなくす失敗談は控えましょう。お仕事以外のことがおすすめ。

©はびっく



# 失敗談は、 笑えるものを選んで

# テイクアウト

ロコミの仕組み

019



たとえば

- ・辛いモノが大得意な方専用の特典カード
- ・犬より猫派の人専用の特典カード
- ・昔ヤンチャしていた人専用の特典カードなど

知り合いの

〇〇さんのことだ!少し解説

もらった特典が「自分では使えなかったら」誰かにプレゼントする人が現れます。頭の中で知人を検索しやすい切り口を作れたら、ロコミが始まる!?(複数用意しておくことがポイント)

©はぴっく

自分では使えない!  
知人に渡す仕組み



# テイクアウト

価値の極大化

020



たとえば

- ・わざわざ包みをほどかないと食べられない
- ・2重のフタを開けないと食べられない
- ・手づかみで食べてもらう

ちょっと手間だな  
だからこそうまい！

少し解説

あえてお客さまに手間をかけて頂いたり、負担を受けて頂いたりする仕組みに。「手間をかけてまで食べるのだから、価値がある」と自然と印象づきます。ただし、おいしさのための手間であることが前提ですよ。

©はびっく

# あえて選択 手間かかる方



お客さまに  
喜んでほしくて  
がんばるあなた。

私は大好きです。  
応援しますっ！

まきやより

あなたのファンが増える  
販促ツールお作りします

初孫ができました。  
新人おじいちゃん頑張りますっ！



ファンを増やす販促ツールが欲しくなったら

3秒販促製作所

