

★本設定から売上UPのポイントまで!/

TakeEats運用マニュアル





1

管理画面ページの紹介 p3~

- ・ページ一覧 p3
- ・商品追加・編集 p4
- ・商品一覧ページ p5
- ・お知らせ更新ページ p6
- ・データ分析ページ p7
- ・店舗管理ページ p8
- ・設定ページ p9

2

基本操作の紹介 p10~

- ・商品カテゴリを追加しよう p10
- ・商品オプションを追加しよう p11
- ・商品登録をしよう! p12
- ・商品追加の便利機能 p13
- ・運営者情報に関する設定 p14
- ・管理画面の操作でご不明点がある場合 p15

3

売上UPのための ワンポイント p16~

- ・テイクアウトを宣伝しよう p16
- ・Googleマイビジネスを設定しよう p17
- * "美味しそうな" 写真の撮り方[準備編] p18
- ・"美味しそうな" 写真の撮り方 [実践編] p19

4

注文を受けよう p21~

- ・お客様からの注文を確認 p21
- 商品を渡そう p22

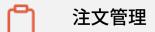




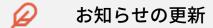
店舗情報を追加しよう

TakeEatsは右上のメニューから、各ページにリンクすることが出来ます。









データ分析をみる

| 店舗の追加・編集

設定





注文管理ページ







商品一覧ページ







お知らせ更新ページ







データ分析ページ



」 データ分析

<このページでできること>

期間別の売上、注文数をグラフで簡単に確認することが出来ます。





店舗管理ページ







設定ページ







商品カテゴリを追加しよう

まずは、商品のカテゴリを追加しましょう。

「パスタ」「ピザ」など<mark>料理のジャンル</mark>ごとに分けるカテゴリや、「期間限定」「人気メニュー」などの<mark>特別メニュー</mark>をカテゴリでアピールし ても効果的です。

カテゴリ画面を表示

画面上のメニュー中央の「カテゴリ」をタップします。



新規追加ボタンをタップ

リストの上にある新規追加ボ タンをタップします。



カテゴリ名を入力し追加

必要項目を入力し追加ボタン をタップします。



カテゴリ追加完了!

カテゴリ追加作業は以上にな ります。







商品オプションを追加しよう

商品のオプションでは、カテゴリごとに違ったオプションを追加する事が出来ます。

例えば、<お弁当カテゴリに「ごはん大盛り」のオプション追加><サラダカテゴリに「和風ドレッシング」のオプション追加> などが可能で す。オプションには価格が追加できるので、<mark>減額オプション</mark>も<mark>有料オプション</mark>も追加が可能です。

オプション画面を表示

画面上のメニュー右の「オプション」をタップします。



新規追加ボタンをタップ

追加したいカテゴリの新規追 加ボタンをタップします。



名前、金額を入力し追加

必要項目を入力し追加ボタン をタップします。



オプション追加完了!

オプション追加作業は以上に なります。







商品登録をしよう

カテゴリ+オプションの追加が完了したら、いよいよ商品登録です! すべての項目を追加し登録が完了しましたら、店舗サイトを確認しましょう。

商品一覧画面を表示

画面上のメニュー左の「商品 一覧」をタップします。

新規追加ボタンをタップ

追加したいカテゴリの新規追 加ボタンをタップ

項目を入力し追加

必要項目を入力し確認ボタン をタップします。

商品登録完了!

商品登録作業は以上になります。













商品追加の便利機能

❤ 在庫数の設定



1日に注文ができる<mark>在庫数</mark>を設定することが出来ます。 在庫数を超えた場合は、メニュー一覧では注文が出来ないよう になります。

(▼) リードタイムの登録



料理の注文を受けてから提供までの<mark>最短時間</mark>を登録することができます。商品ごとに設定ができるので時間がかかる料理が10分前に注文されてしまうといった心配がありません。

表示/非表示設定 対応店舗 ★ お持ち帰り ★ プリパリー ★ お取り寄せ 本 対応店舗 ★ 河原町店 京都駅店 ★ 古駅駅中 各サービス、店舗ごとに商品を非表示にすることが出来ます。 チェックマークを外すことで非表示になります。

○ 公開予約



日時を指定し商品の公開を予約することが出来ます。





運営者情報に関する設定

通信販売では、トラブル防止や購入者の保護のため「特定商取引法に基づく表記」の公開が法律で義務付けられています。 記入した内容はショップの「特定商取引法に基づく表記」ページに表示されます。



入力項目	入力例
氏名	テイク タロウ ※店舗の運営責任者
住所	※住所は丁目や番地は省略できません。 建物名がある場合は、建物名と部屋番号まで記入してください。
その他(営業時間・定休日等)	営業時間: 10:00~17:00 定休日: 毎週火曜日
販売価格につい て	販売価格は、表示された金額(表示価格/消費 税込)と致します。
代金(対価)の支 払方法と時期	支払方法:クレジットカードによる決済がご利 用頂けます。 支払時期:商品注文確定時でお支払いが確定致 します。
役務または商品 の引渡時期	ご依頼を受けてから1時間~3時間でお受け取りいただけます。
返品についての 特約に関する 事項	商品に問題がある場合を除き、基本的には返品には応じません。





管理画面の操作でご不明点がある場合

TakeEatsではお客様が安心してご利用いただけますよう、システムに関する相談や質問などのサポートを充実させています。LINE・電話・メールですぐに対応いたします。







テイクアウトを宣伝しよう

せっかくテイクアウトを始めても宣伝をしなかったら<mark>既存のお客様</mark>にも<mark>新規のお客様</mark>にも気づいていただけません。 「このお店テイクアウトしてたの?」とならないように販促物やSNSを活用し、テイクアウトを宣伝しましょう!

既存のお客様に効果的

「SNSで宣伝]









期間限定 特別価格! テイクアウト はじめました

夏季限定 メニュー 販売開始!

こまめに投稿し、まずは "知っていただくこと"が大切です。

- ・テイクアウトを始めたお知らせ投稿
- ・新メニューのお知らせ投稿
- ・プロフィールでの店舗サイトURLの掲載

特にInstagramでは投稿にURLが貼れません。 プロフィールにURLを追加すると、<mark>投稿から来た注文したいユーザー</mark>にも 親切です。

また説明文や名前でも「テイクアウトはじめました」と追加すると分かり やすいです。

新規のお客様に効果的

「販促物で宣伝)



TakeEatsからお送りしているチラシを配布し てテイクアウトを宣伝しましょう! ORコードから簡単にサイトへの移動が可能で



お店の前を通った人にもわかるようにステッ カーやポスターを貼りましょう! 気軽に注文出来るテイクアウトは、以前から 気になっていたというお客様にも効果的で す!



各テーブルにも卓上ポップを設置してテイク アウトを案内をしましょう。





Googleマイビジネスの設定をしよう

Googleマイビジネスは飲食店が手軽に集客をできるツールであり、新規のお客様を獲得できるチャンスになることはもちろん、既存顧客にも便 利な情報源になります。

[Googleマイビジネスとは]



Googleマイビジネスは登録を行うだけで、お店の情報を周知しや すくなる無料サービスです。

[設定方法]

Googleマイビジネスページ

https://www.google.co.jp/intl/ja/business/

基本はページに表示される内容に沿って、情報を入力していくだけです。

詳しい登録情報はTakeEatsのブログでも紹介しています。

https://system.take-eats.jp/column/

[設定するメリット]





検索で上部に表示される

Googleマップに登録されている店舗は、お客様が関連するキーワードやエリア名で検索を行った際に、SEOでの検索結果よりも上部に表示されます。

Googleマップに掲載される

テイクアウトやデリバリーなど飲食店の絞り 込みした場合、Googleマップにピン立てし て表示されます。





"美味しそうな"写真の撮り方[準備編]

少しのポイントをおさえるだけでスマホでも簡単に美味しそうな写真を取ることができます。

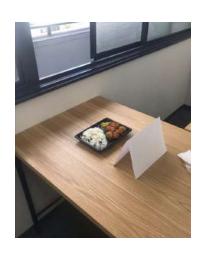
プロのカメラマンも使用している撮影テクニックを試してみてください。

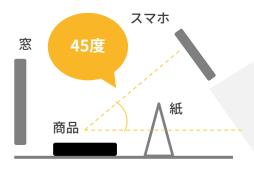
「準備するもの]

- ・スマホ ・A4の白い紙
- 商品・テーブル

さらに三脚などスマホを固定するものがあれば◎ 同じ位置で撮影できるので、一覧で表示された際にまとまりがありき れいに見えます。

[撮影環境の準備]





商品の<mark>真後ろに窓</mark>が来るよう<mark>に配</mark> 置しましょう。白い紙は窓と<mark>平行</mark> <mark>に</mark>設置します。

POINT /

- ☑ 天気の良い日に撮影すると◎
- ☑ 窓の位置は真後ろに調整
- ☑ 紙はなるべく商品に近付ける
- ✓ カメラの高さは45度

■ なぜ窓際?

自然光はお料理の色が綺麗に出すことが出来るからです。

■ 逆光で撮って大丈夫?

光を逆行にすることによって、食材の輪郭がキラキラと光りおいしそうに見え、さらに自然な陰影がつくことで食材に立体感が生まれます。

また写真に撮影者の影が映ってしまうことも防ぐことが出来ます。

■ 白い紙ってなんのため?

白い紙はレフ板の役割をしてくれるので、商品を明るく見せてくれます。

写真にうつらない程度になるべく商品に近づけましょう。





"美味しそうな"写真の撮り方[実践編]

実際に撮影した写真

表示サイズに カットすると





POINT /

キーワードは「シズル感」

出来たての料理が美味しそうに見えるのは、写真でも同じです。撮影に使用する料理はシズル感が伝わる出来たてが◎

例えば…

お肉・・・じゅわ~っと溢れる肉汁

冷たいもの・・・水滴

フルーツや野菜・・・瑞々しさ、表皮や切り口の水滴

シロップやタレ・・・とろ~っと垂れる様子

「よくある失敗]



フィルターを使っている

フィルターのなかには<mark>青み</mark> <mark>がかったもの</mark>もあるので、 付属のカメラが安心です。



背景が青系

寒色の背景は食べ物の色味が悪く見えてしまうため、 木のテーブルや白い背景を 使用するのが◎



ボケている

手ブレしていたり、<mark>ピント</mark> <mark>が合っていない</mark>場合があり ます。



サイズが適切でない

<mark>少し角がはみ出る</mark>くらいの サイズ感だと、ボリューム が有るように見えて◎



白飛びしている

光が強すぎる場合は、<mark>遮光</mark> カーテン</mark>をするなどして調 整しましょう!





お客様からの注文を確認

TakeEatsでは3つの方法で注文を確認することが出来るので、「注文があることに気が付かなかった…」ということを事前に防ぐことが出来ます。あなたのお店に合った方法で注文を確認しましょう!



[電話]



[メール]



[管理画面の注文管理]

※ オプション機能(無料)







商品を渡そう

注文がきたら時間を確認し料理の準備を進めましょう!

クレジットカード決済の場合は<mark>事前に決済が完了</mark>しているのであとは料理を渡すだけになります。



[受け取り時間を確認]

メールやFAX、管理画面を確認しお客様が来店される時間やメニューを確認します。

[料理の準備]

確認した時間に合わせて料理を用意します。

[あとは料理を渡すだけ]

指定の時間にお店に来たお客様に料理を お渡しします。