

＼ 基本設定から売上UPのポイントまで！ ／

TakeEats運用マニュアル



1 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。



注文管理



商品追加・編集



お知らせの更新



データ分析をみる



店舗の追加・編集



設定

2 注文管理ページ



注文管理

<このページでできること>

1. 注文の確認 / 検索

これまでの注文をリストで確認できます。

2. 注文の新規追加

電話や店頭などTakeEatsを通さない注文も記録を残すことができます。

3. 注文リストのダウンロード

注文リストをCSVとしてダウンロードすることができます。

2. 注文の編集

編集したい注文をタップし、詳細画面から編集が可能です。

3 商品一覧ページ



商品一覧

<このページでできること>

1. カテゴリの追加

商品のカテゴリを追加することが出来ます。

2. オプションの追加

カテゴリごとにオプションを設定することが出来ます。

3. 商品の新規追加

カテゴリごとに商品を追加することができます。

4. 商品の編集

公開した商品を修正することが出来ます。

3 お知らせ更新ページ



お知らせ更新

<このページでできること>

1. スライドショー更新

サイトのトップ画面上で表示されるスライドショーの画像を設定できます。

2. ご利用ガイド

サイトで公開するご利用ガイドのテキストを変更することが出来ます。

3. お知らせの新規追加

「店舗からのお知らせ」ページで表示させるお知らせを追加出来ます。

4. お知らせの編集

公開したお知らせを更新することが出来ます。下書き保存も可能です。



4 データ分析ページ



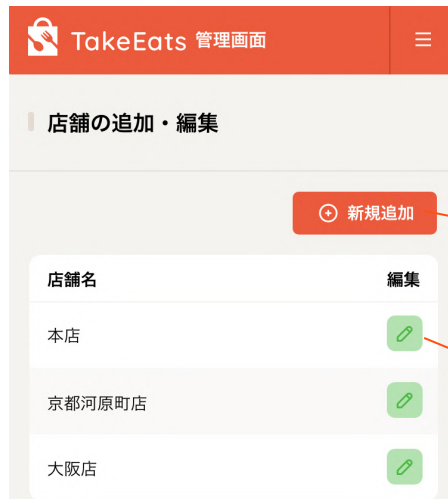
データ分析

<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できます。

5

店舗管理ページ



店舗管理

<このページでできること>

1. 店舗の追加

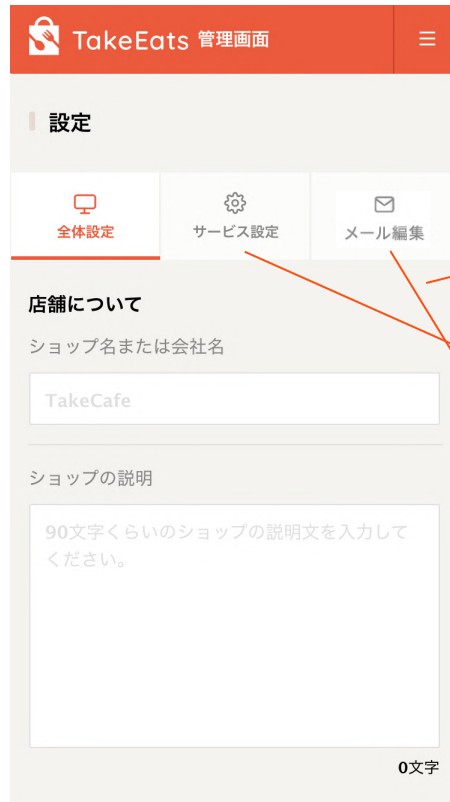
複数お店がある店舗様はこちらで追加することが出来ます。

2. 店舗情報の編集

すでに登録されている店舗の情報を修正することが出来ます。

6

設定ページ



設定

<このページでできること>

1. 全体設定

店舗の説明文や設定などを変更することが出来ます。

2. サービス設定

対応中のサービス（お持ち帰り、デリバリー、お取り寄せ）ごとに設定が出来ます。

3. メール編集

注文があった際にお客様に送信するメールのヘッダーやフッターを変更出来ます。

1 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」など料理のジャンルごとに分けるカテゴリや、「期間限定」「人気メニュー」などの特別メニュー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]

リスト部分の右上にある新規追加ボタンをタップします。

[項目を入力し追加]

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。

2 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、**無料オプション**も**有料オプション**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リストの右上にある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。

3 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リストの右上にある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。

4 商品追加の便利機能

在庫数の設定



1日の在庫数 必須

半角英数字 個別で設定する

1日に注文ができる在庫数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くなります。

表示/非表示設定



対応サービス

- ☒ お持ち帰り
- ☒ デリバリー
- ☒ お取り寄せ

対応店舗

〇〇店、住所など

- ☒ 河原町店
- ☐ 京都駅店
- ☒ 吉野駅店

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。

商品画像の複数登録



画像

メイン画像 サブ画像① サブ画像②

画像を選択 画像を選択 画像を選択

3枚まで商品の画像を追加することが出来ます。1枚目の画像がメインになり一覧で表示されます。詳細ではスライドショーで他画像2枚をみることが出来ます。

公開予約



公開予約 ?

☐ 公開予約をする

公開日時

2020-01-01 15 : 00

日時を指定し商品の公開を予約することが出来ます。

1 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既存のお客様にも新規のお客様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、投稿から来た注文したいユーザーにも親切です。

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]

チラシ

チラシ

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！
QRコードから簡単にサイトへの移動が可能です。

ステッカー



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！

卓上POP

卓上POP

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。

2 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。

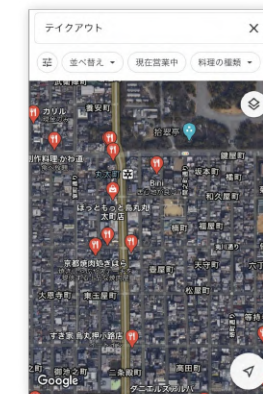
<https://system.take-eats.jp/column/>

[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。

3 “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。

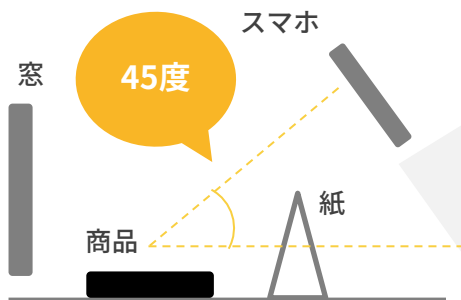
[準備するもの]

- ・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]



商品の真後ろに窓が来るように配置しましょう。白い紙は窓と平行に設置します。

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できるからです。

■ 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できます。

■ 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。

4 “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青みがかったものもあるので、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、ピントが合っていない場合があります。



サイズが適切でない

少し角がはみ出る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、遮光カーテンをするなどして調整しましょう！

1 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！



[FAX]



[メール]



[管理画面の注文管理]

※ オプション機能（無料）



2 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事前に決済が完了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。