



レストラン様が 売り上げを上げるための ポイント

October 29, 2020

◆レストランがUber Eatsを使うメリット

- デリバリー導入による商圈の拡大(半径Km→最大半径3Km)
- 店舗認知度UP
- インバウンド需要の取り込み
- カード決済手数料も弊社負担
- 月額費用、解約金不要
- 直接来店の促進
- 人件費・維持費はかからずにデリバリーを導入できること
- 世界45ヵ国、6大陸、6,000都市で展開しているサービスである為、外国人のユーザーも使いやすい
- ●GPS機能でお届けすることが出来る為、ホテルや公園などでのイベント時にもデリバリー可能。
- ●デリバリー人気上位のUber Eatsアプリ内に掲載されることで広告効果がある
- ●過去に注文したお客様の商品一覧が確認でき、人気商品など把握できる。
- ●値段設定や追加掲載など掲載後に簡単にアップロードできる(写真は一部サポートセンター対応)

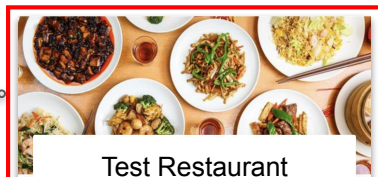


Uber Eats で成功するためのヒント

店舗・地域特性に合った**ニーズを理解**し、レストランマネージャーと呼ばれる**管理画面を活用**して、メニューや営業時間の**最適化を行い**、より良いサービスを提供しましょう。

① 美しい写真を使用

ご注文者様に一目で何のお店なのかを知ってもらうため、レストランの看板となるHero写真はとても重要です。



② メニューの順番

人気商品や価格の低いメニューを上部に表示*することで注文率が上がる傾向にあります。



③ 価格・メニュー構成

お手頃価格も入れたメニュー構成や、より多くのメニューを掲載し、売り上げアップ&リピーター獲得につなげましょう。



アボカドチーズバーガー Avocado Cheese Burger

刻み玉ねぎにオーガニックトマトペースト、オリジナルスパイスを加えてじっくり煮込んだマイルドな定番ソースを使用。たっぷりアボカドと濃厚チーズの組み合わせが相性抜群です！
自家製パンズはふんわりカリッと、手作りパティは牛100%炭火で焼き上げています。10種類の中から好きなトッピングでお楽しみください♪
(レタス、ピクルス、マヨネーズ、フライドオニオン入)

トッピング TOPPING

☐ ピクルス +JPY108

ドリンク DRINK

☐ コーラ +JPY150

④ 食欲をそそる説明文

材料・こだわり・カロリー・ボリュームなど、初めて利用するご注文者様にも伝わるよう、丁寧に記載しましょう。

⑤ トッピング数

メニューにはトッピングを追加し、ご注文者様にカスタマイズを楽しんでもらいながら、売り上げアップをはかりましょう。

⑥ 追加ドリンクで 売り上げアップ！

追加アイテムにドリンクを掲載し、お料理と一緒に注文してもらえ流れを作りましょう。

* メニューの表示順は登録時、もしくはレストランマネージャーよりご指定・変更いただけます。3

◆注文が入りやすくなる工夫

※ポイント

- ・レストランのページへ入っていただいた注文者の方の心をしっかりキャッチ
- ・注文者の方がイメージしやすい工夫を

□ 魅力的なカテゴリー

例)季節限定、Uber Eats限定、店長オススメ

□ 目を引く商品名

例)【当店1番人気！】濃厚カルボナーラ

【絶品！】キングチーズバーガー

【全米が大絶賛！】とろけるステーキ丼

□ イメージしやすい商品説明

商品の拘り、イチオシポイントを是非ご入力ください。

量、産地、カロリーの表記もしていただけるとより効果があります。

□ カスタマイズ(オプション)の豊富さ

注文者の方は自分好みのカスタマイズを楽しむ傾向があり、単価アップも狙えます。



◆プロモーションの設定

様々な条件でのプロモーションが各レストランの管理ツールUber Eatsマネージャーから設定可能。
常連の方はもちろん、新規ユーザーに向けたアプローチが可能です。

□ ロイヤリティプログラム

設定された最小注文単価の注文を完了した利用者に特典を提供します。

例えば設定した金額以上や設定した開始数以上利用した方15000-12500円の割引が使えます

□ 注文金額が上がるほどお得

新規かすべてのお客さまに選択出来ます

たとえば 1000円以上の注文で100円オフ・3000円以上のご注文で300円オフ

□ 注文して無料商品を獲得

2つ頼むと1つ無料もしくは最低注文金額を注文した方に無料でもらえる商品を品まで選ぶことが出来るプロモーションです

□ メニュー商品の割引

お客様にメニューの中から特定の品をご注文いただけるよう割引を適用します。

商品やカテゴリを指定出来て、キャンペーン費用の上限額を選択することができます。



◆定番アウト

うちは必要ない(うちはアナログだから・面倒だから…)

そうだったんですね！今回のご連絡は、「無料でお店の席数などに左右されることなく、売り上げが上がり、広告として使用することでオーナー様の店舗の認知度も上げることができる」という、メリットが強いご案内となるのですが、店舗の売上が上がるだけでもご迷惑でしたでしょうか？

UberEatsって何？

世界56カ国で、既に利用されているデリバリープラットフォームサービスとなります！

ご飯を食べたいユーザー様が、ウーバーイーツのアプリから、加盟店のメニューをお客様が注文した場合、店舗様のタブレットに通知がいきます。店舗様でオーダーを確認していただき、お料理をお作り頂きます。

あらかじめ設定した時間になりますとウーバーの配達員の方が来店されお料理を受け取り、お客様へ配達をするというデリバリーサービスです。

店舗様からすると、配達員の方の、人件費や、交通費や、ガソリン代など、固定費用負担なく、商業範囲を広げられる革新的なサービスとなります！

※2019年流行にもなり、ニュースにもどんどん露出しており、勢いがあるサービスとなるんですね。

主旨1

今回、日本では、東京、大阪、名古屋、福岡の都市で展開されているウーバーイーツという、

世界の配達サービスが、大好評につき、〇〇の地域も〇月より、エリア拡大となるんですね！

今回初期費用無料のキャンペーン実施中ですので是非この機会にご検討頂ければと思います！

主旨2

今回、Uber Eatsという配達サービスが、4年で8000億の流通売上を誇る大市場となっております、

デリバリーにて、来店客は減らず、追加の売上収入と、認知度アップができる形となります！

デメリットがない形でご利用開始ができますので、今話題のおひとり様世代へのアプローチや、来店いただけない、新たな顧客層へのアプローチにもなりますので、御負担がない機会にご検討いただければと思います！

◆目的別アウト1

デリバリー(テイクアウト)やりたくない

そうだったんですね！今までは、配達が、人手不足で運営できなかったり、商品の味が落ちてしまうなどを、危惧されてご利用いただけないお客様もいらっしゃったのですが、飲食の外食や中食の市場も、変わってきておりまして、おひとり様で、外食に來れないようなお客様であったり、介護しており外食ができないユーザー、子供を見ていて家から出れない方、高層マンションで富裕層のお客様等、コンビニ弁当や自炊以外でもご飯をすぐ食べたいという需要が伸びているんですね！

中食産業がどんどん伸びており、デリバリーでの市場も伸びておりますので、商業圏を負担なく増やせる機会となりますので、是非、このタイミングにてご検討いただければと思います！

35%の手数料が高い

手数料として週の販売上げから35%かかりますが、店舗様でデリバリーをやる際にかかる費用と比較していただければと思います。また、今の売り上げからプラスONで考えていただければ、材料費を引いてもマイナスにはならないかと思います。デリバリーだけでなく、広告効果もになっているのでそこを考えれば決して高い金額ではないかと思います。

値段設定は店舗様で決めていただけます。またサービス開始後もデリバリーの注文状況によって値段変更も可能です。

Uber評判悪いから考えてない

大変恐れ入ります！4年で8,000億の売上を流通させている世界の話題のサービスの為、色々と注目度が高く、課題があるのはご指摘のとおりでございますが、良い点があるのでここまで伸びているんですね！大手チェーン店の売上もデリバリーから追加売上を見込んで沢山の企業様がご契約をいただいているのはもちろんのことですが、飲食店様は、「席数×回転率×顧客単価」という売上の計算であったのが、デリバリーを追加することで、もう1店舗新しく構えていただくのですが、家賃も人件費もかからずに運営できるイメージですので、店舗の集客や売上は下がらずに、追加収入を増やせる戦略となり、店舗の認知度も上げる事ができますので、是非この機会にご説明させていただければと思います！

◆目的別アウト2

配達員が信用できない

配達員が店舗様を出発した後は、画面上で配達員の状況をリアルタイムで確認できます。

配達員に対して店舗様のほうでいいね評価やバッド評価をされるので、配達員もいいね評価がある人に仕事がいくような評価システムを使用しておりますので、配達員の命がけでやっていますのでその点请您安心ください！

広告費がかかるんじゃないの？(広告しないと売れないでしょ)

店舗様メニューのお写真を撮らせていただいて、UberEatsのアプリ上で表示できるようにさせていただいておりますので特別プラスで料金かかるものではございませんので请您安心ください。

また、掲載順については、ランダム表示のアルゴリズムとなりますので、全店舗均一に表示される仕組みとなります。

忙しい時に対応できない

お店が忙しい時や売り切れの時はお店のタブレットからすぐに一時受注を停止できますので请您安心ください。

曜日や時間ごとにデリバリー(テイクアウト)をするとかしないとかをオンオフできるので请您安心ください。

ちゃんと来てくれるの？(何分以内に来るの？)

お客様、店舗様、配達員の3つでアプリで管理ができるんですが、お店を出発したら「今出発しました」というのが、店舗様でも確認できますし、到着時刻についてお客様はアプリで見ることができますので、あと〇分でつきますと常に見て把握することができるので请您安心ください。

営業時間は決まっているの？

12:00~13:00,19:00~20:00のどちらかは入れた3時間以上は営業していただく必要はございますが、そこをクリアしていただければ店舗様の営業時間で問題ございません。

(お店が混みあっていて対応できない時間帯は止めておくこともできますので请您安心ください。)

◆目的別アウト3

お客様が注文をキャンセルしたらこっちもちでしょ？

お店側が<注文受付完了>ボタンを押した時点でお支払い決済は完了しております。お客様が注文をキャンセルした場合、調理済みだとわかればUberEatsから、該当の注文に対する料金が、お支払いされますのでご安心ください！

面倒だから必要ない

店舗さまでやっていただくのは注文が入ったらタブレットの受注ボタンをワンタップして、料理を用意し配達員に渡すだけです！

配達員とのお金のやり取りなどもございませんのでご安心ください！

配膳や片付けなどもないので、むしろ効率的に売り上げを上げることが可能です！

お店の売り上げが減ったら困る(集客UP×将来性)

UberEatsは、これまで店舗に来られなかった人が、お店には行きにくいけどデリバリー(テイクアウト)で試してみたいと注文することが多いんですね！

配達地域も店舗様から近い範囲なので、お客様に向けてお料理の味を知ってもらえて、より集客効果が期待できるんですね！

注文商品の袋の中にPRとしてお店のチラシやクーポンをいれて頂くことで集客として使用していただくこともできますため、相乗効果が期待できます。

特にネット注文の宅配は注文履歴やお気に入りなどから、リピーターになりやすいので、導入せずにお客様を取られる機会損失のほうが大きいと思います！

うどん伸びる！

そもそも、うどんやそば、ラーメンは、日本の出前で中心を担っていた分野なんですけど、配達員の確保が難しくなってきたり、チラシから注文される方が少なくなったんですね。それと同時に、オーナー様の高齢化が進んでいるのでUberEats上ではブルーオーシャンになりますので注文が入りやすい分野になります。

また、汁物系はUberEats側で容器の提案もさせて頂きまして、麺と汁のセパレート型の容器もありまして、

こぼれにくい構造の物をご用意させて頂いております。

基本的には、商品が出来上がってから10-15分前後でお客様宅へ届くようにスピーディーに配達致します！

◆定例会で出たネガと返答例

品質下がる

配送員のbagには基本的な保温・保冷機能はついております。※夏にはかき氷を販売している店舗様もございます。また最大半径3キロ圏内に配達するため、平均15分前後でお届けすることが出来ます為、大幅な品質低下の心配はないです。

売り上げに満足している・デリバリーやる気ない

年配の方、お怪我をされている方、妊婦さんやお子様連れの方にもお気軽に使用いただける人気のサービスです。雨の日の外に出るのがちょっとけだるい方、夜遅くに帰ってきてお料理を作るのが億劫な方など、お店の美味しいお料理を提供しお店の常連様を増やすのはいかがでしょうか。

リテラシー低い

タブレットを数回タップいただくだけで注文管理ができる、非常にわかりやすいシステムになっております。トレーニング動画は準備しております。また、スマートフォンやカラオケの機械が使えるなら出来ます。

一人で切り盛り不安

お忙しいときは注文を簡単に止めることが出来ます。

お一人でお店とUber Eats切り盛りされている方も多くいらっしゃいます。

お店の落ち着いているアイドルタイムや雨の日などに活躍していただけたら売り上げアップにもつながる便利なサービスかと思います。