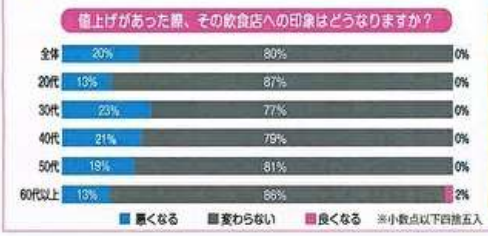




客との会話のきっかけに

飲食店の経営者にとって、客との会話のきっかけは、売上向上の重要なポイントです。特に、SNSやLINEを活用することで、客とのコミュニケーションが容易になり、リピート客の獲得や新規客の獲得に繋がります。

また、客との会話を通じて、客のニーズや嗜好を把握し、メニューの改善やサービス向上に役立てることができます。これにより、客の満足度を高め、長期的な関係を築くことが可能になります。



飲食店にとって、値上げは経営者にとって重要な経営判断の一つです。しかし、値上げは必ずしも客の理解を得られるとは限りません。特に、値上げの理由が不明瞭な場合、客は不満を感じ、来店頻度が減少する可能性があります。

一方で、値上げが適切に行われれば、客は理解を示し、むしろ印象が良くなるという結果も出ています。これは、客が値上げの理由を理解し、経営者の苦衷を察していることが要因と考えられます。

momochan's
なるほど
外食データ

飲食店の値上げには寛容な消費者心理

格高騰について調査を実施しました。

調査の結果、値上げを87%の方が実感し、家計には大きな負担ではあるものの、状況によっては「値上げは許容するが値を落としてほしい」という回答が大半を占め、ほぼ半数が料理の「価格を下げないでほしい」と回答していました。また、飲食店が値上げをしたからといって飲食店へのイメージや再来店への影響や印象が下がるという回答は少数で、外食ファン層には「値上げは仕方のない」という意見が大半を占めています。

厳しい問題を次々と突きつけられている状況ですが、おいしい料理や飲み物を提供してくれる飲食店へ、私も変わらず訪れたいと思っています。

Fancrew
ファンクル

国内最大級の顧客満足度向上プラットフォーム。お客様のホッペを基に、効率的に顧客満足度を高めることが可能。定期的に意識調査もしている。/運営=ROI

様々な飲食店の広告が並び、それぞれの魅力を訴求しています。背景には、客とのコミュニケーションやサービス向上に関する記事の抜粋が散りばめられています。