

- CASE -

ラーメン店



RAMEN SHOP

ラーメン店は、「また来る理由」を作れるかが鍵です。

一度は来てもらえる強い業態だからこそ、**次の一回につなげる仕組み**が収益を大きく左右します。

ラーメン店の、よく聞くお悩みです

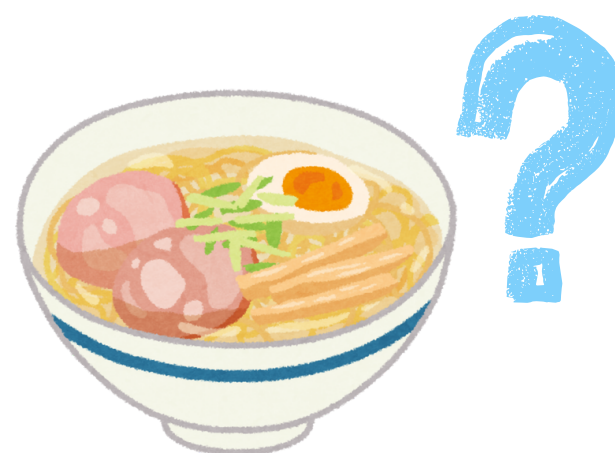


CASE.01



一見客が多く
リピートに
つながらない

CASE.02



限定メニューや
こだわりを
伝えきれていない

CASE.03



常連さんを
把握・優遇
できていない

こんな中で、OMISELLを使うと
どんな変化が生まれるのか見ていきます。



OMISE+の使い方：ラーメン店



ポイント



来店ごとに
ポイント付与

ラーメン店

来館時にポイントのQR
コードを案内するだけ

お客さま

来店するたびにポイント
が自動で貯まる

通知



限定メニュー・お
知らせ配信

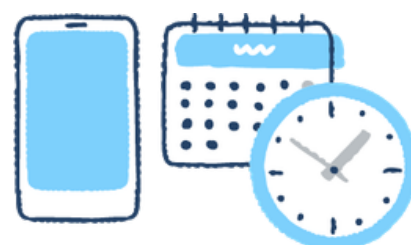
ラーメン店

月替わり・数量限定
メニューなどを通知で
案内

お客さま

「今月は何があるか」を
気軽に確認できる

予約



限定メニューのテ
イクアウト予約

ラーメン店

お店自慢の限定商品を
テイクアウトとして数品
用意 ex)チャーシュー・餃子など

お客さま

アプリから事前に注文、
都合のよいタイミングで
受け取る

OMISE+で生まれる変化：ラーメン店



ポイント



来館が「積み重ね」になる

ラーメン店

リピーター向けの案内や優遇を検討しやすくなります

お客さま

通うほどお得になり、来店を続ける理由が生まれます

通知



限定情報が「また来る理由」になる

ラーメン店

こだわり・限定メニューの情報を、確実に伝えられるようになります

お客さま

「今度はこれを食べに行こう」と来店目的が明確になります

予約



テイクアウト限定商品が「次の接点」になる

ラーメン店

店内が混雑していない時間帯でも売上機会を作れます

お客さま

並ばずに購入でき、自宅でもお店の味を楽しめます



ラーメン店で活用のポイント

- 「予約＝席」ではなく「予約＝人気商品の確保」
- 店内オペレーションを崩さない
- テイクアウトや物販との相性が良い
- 「また行く理由」「また関わる理由」を作れる

ラーメンに向いている理由

- イベント・派手な施策前提なし
- 日常営業に自然にフィット
- 高齢層～若年層まで説明しやすい
- 「売り込み感」が出ない



- SECTION -

06

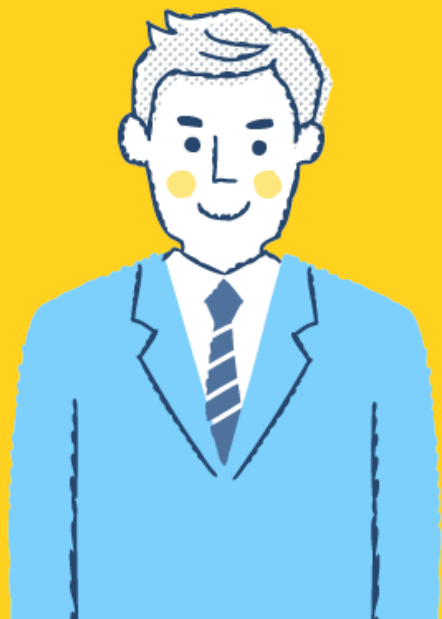
YOUR FIRST STEP

あなたの はじめての一步

常連客を増やすために



OMISELLは、一緒に育てるアプリです



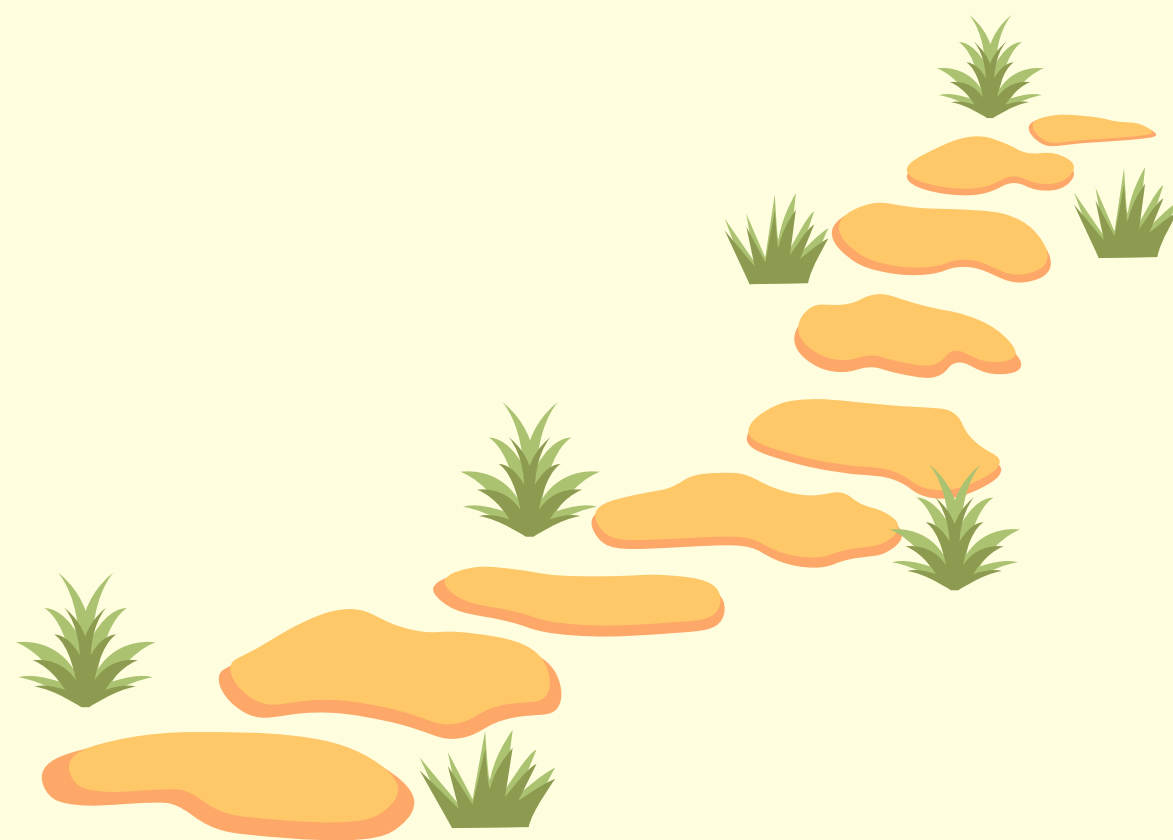
最初からすべての機能を使いこなす必要はありません。まずはシンプルな機能から始め、お客様の反応を私たちと一緒に見ながら、あなたのお店に最適な使い方を見つけていきましょう。

まずはテスト導入から一緒に



現在、テスト導入にご協力いただける店舗さまを募集しています。料金体系は、テスト導入の結果や運用負荷を踏まえて一緒に検討していく段階です。まずは縮小して始めて、あなたのお店に合った形を一緒に作ってください。

“常連客を増やす一歩”から始めませんか？



急にお店を大きく変える必要はありません。
お客様との接点を、まずは「ひとつだけ」増やしてみる。
OMISELLはその最初の一歩をサポートします。

Thank you

お店とお客様の関係をつなぎ、
“また来たい”を自然に生み出すウェブア
プリ、OMISELLのご提案です。

ご興味のある方は、お気軽にお問い合わせ
ください。



<https://www.elcom-net.co.jp/>

会社概要

会社名： 株式会社エルコム

所在地： 東京本社
〒146-0083 東京都大田区千鳥2-10-16

大阪営業所
〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島6-8-20 花原第7ビル2階

名古屋営業所
〒453-6127 愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12 グローバルゲート27階

事業内容： キャッシュレス対応／モバイルアプリ開発／システム開発／サイボウズkintoneを使った業務用アプリ開発／補助金申請代行／券売機の販売

お申込はこちら



03-5482-2141

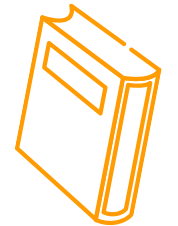


<https://www.elcom-net.co.jp/inquiries/>

＼ 今お問合せいただいた方には /



特典プレゼント



SalesFit活用ガイドをプレゼント。
現場での活用イメージや導入ステップがわかる資料です。