

- CASE -

そば店



SOBA SHOP

そば店は、「いつものお客さま」を大切にできるかが鍵です。

来店数は多くても、誰が常連なのか把握しづらい業態だからこそ、**日常利用を積み重ねる仕組み**が重要になります。

そば店の、よく聞くお悩みです



CASE.01



来店数は多いが
常連が把握
できていない

CASE.02



日替わり・
季節メニューを
伝えきれしていない

CASE.03



よく来てくれている
お客様を優遇
できていない

OMISE+の使い方：そば店



ポイント



来店ごとに
ポイント付与

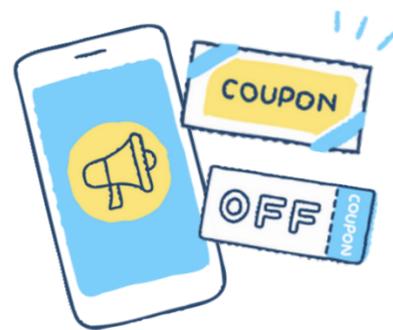
そば店

会計時にQRコードを案内するだけ

お客さま

利用するたびにポイントが自動で蓄積される

通知



来店後の案内・お知らせ配信

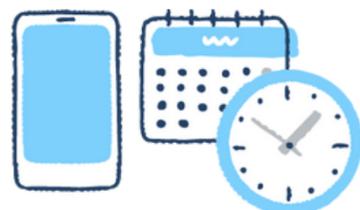
そば店

日替わり・季節メニューを、来店間隔が空きやすいタイミングで通知する

お客さま

「今月は何があるか」を気軽に確認できる

予約



限定商品のテイクアウト予約

そば店

数量限定メニューをテイクアウト可にする
ex) 10割そばの鴨南蛮、かき揚げなど

お客さま

アプリから事前に注文し、都合のよいタイミングで受け取る

OMISE+で生まれる変化：そば店



ポイント



来店が
「積み重ね」
になる

そば店

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



利用後の接点が
「次の来店」に
つながる

そば店

利用後もお客様との接点
を保ち、次回案内がしや
すくなります

お客さま

次の来店を自然に思い出
し、再来店のきっかけに
なります

予約



テイクアウト
限定商品が
「次の接点」になる

そば店

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
や職場でもお店の味を楽し
めます



そば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・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

そば店に向いている理由

- 日常利用にフィット
- 回転率を落とさない
- 常連文化を“壊さずに強化”できる
- 高齢層にも説明しやすい



- SECTION -

06

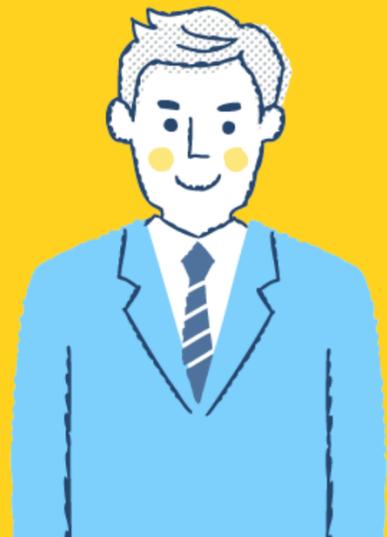
YOUR FIRST STEP

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？



Good!



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。