

宴会 コース

看板メニューが入ったお値打ちのコースで宴会客の心を掴む!



下駄盛り

今年の忘年会からより満足度を高めるため、コースに組み込んだ同店の看板メニュー。その日に仕入れる鮮魚の刺身が5点と店の焼印入りの名物である卵焼きが付く。魚の頭は写真左のようにピンと立たせて美しく盛り、豪華さを演出。高さ20cmもある下駄に盛ることで、お客様の目線近くまで刺身がくるため、印象に残りやすいメニューだ。



下駄は木屋に特注したもの。木材によって違う形のため、盛り方も工夫して提供。高さはお客様にインパクトを与えるように統一した。



「下駄盛り」の提供時、想像を超えるサイズのお客は驚き、宴会の場が盛り上がる。携帯で写真を撮る人も多いため、SNSでの拡散効果も期待できる。

盛り付けで客席に運ぶと「すごい!」とお客様は大感激。こうしたひと手間の接客でも看板商品と宴会コースの価値を上手に高めているのだ。他にも、山田農園から仕入れる野菜盛りは、寿司の器を使って遊び心を演出するなど、宴会メニューの一つひとつを工夫して、「印象に残る宴会」に仕立てていく。

宴会はリピーターを掴むチャンスと考えているため、コースには看板メニューである「下駄盛り」や野菜が丸々入った「山田農園野菜盛り」、その日に仕入れた鮮魚を店おすすめの料理で食べさせる「旬の一品」などを組み込み、お値打ち感のある内容を意識。特に「下駄盛り」は、大きく高さもあるため、印象に残りやすく、口コミやSNS発信も期待できるメニューだ。『すずや はなれ』では、宴会コースで自店の強みを存分に打ち出すことで、お客様の満足度を高め、次回以降のリピートにつなげている。



山田農園
野菜盛り



旬の一品

写真左／コースの最初に提供する「山田農園野菜盛り」。朝獲れの山田農園の野菜は「すずや」の売りの一つ。インパクトを出し、すしの容器に盛って遊び心もプラス。マヨネーズ、粗塩、自家味噌と一緒に提供する。写真下／その日に仕入れた鮮魚を店おすすめの調理法で提供する一品料理。写真は、白身魚などの切り身の竜田揚げ。

があれば、案内も行なう。

また、店舗ごとの利用価値を高めるため、同店では4980円のワンランク上のコース内容を取り入れ、一方の本店では幹事の食事代を無料にして、差別化を図る。

印象に残る宴会を料理で演出

宴会コースの料理は、インパクトを重視し、「印象に残る宴会」を目指している。今年から、コース内容をさらに充実させるため、その日に仕入れた鮮魚の刺身を盛り込んだ看板メニューの「下駄盛り」を組み込む。「下駄」に盛り付けた豪華な刺盛りは、宴会の場を盛り上げ、大きな山場を作る。まさに宴会の主役だ。同店の「下駄盛り」は刺身のボリュームも魅力の一つ。しかし、残ってしまうケースもあるため、その際はタイミングを見計らってスタッフが盛り直しを提案する。小皿に綺麗に盛り付けて客席に運ぶと「すごい!」とお客様は大感激。こうしたひと手間の接客でも看板商品と宴会コースの価値を上手に高めているのだ。他にも、山田農園から仕入れる野菜盛りは、寿司の器を使って遊び心を演出するなど、宴会メニューの一つひとつを工夫して、「印象に残る宴会」に仕立てていく。