



＼ 3分でわかる！ ／

予約管理システム「ebica」でできる
飲食店の集客施策

ebisol

株式会社エビソル

「ebica」は、カジュアル業態からファイン業態まで、 約15,000店舗の飲食店様で幅広くご利用いただいています

これからも、より多くの飲食店様の“おもてなしと商売繁盛”をご支援してまいります

株式会社RYコーポレーション様（ビストロガブリ等）
株式会社梅の花様
株式会社エスワイフード様（世界の山ちゃん等）
株式会社オーイズミフーズ様（千の庭、わん等）
俺の株式会社様（俺のフレンチイタリアン等）
株式会社かに道楽様（かに道楽）
カフェ・カンパニー株式会社様（WIRED TOKYO等）
株式会社ガーデン様（Tsunami等）
株式会社KIDS HOLDINGS様（原価ビストロBAN等）
際コーポレーション株式会社様（白碗竹篾樓等）
株式会社串カツ田中様（串カツ田中、焼肉くるとん等）
株式会社KRフードサービス様（かごの屋）
株式会社サッポロライオン様（銀座ライオン等）
株式会社スパイスワークス様（ロッキーカナイ等）
ソルトコンソーシアム株式会社様（THE INNOCENT CARVERY等）
株式会社ダイナック様
株式会社ダイニングイノベーション様（VANSAN、れたす等）
千房株式会社様（千房等）

株式会社東京一番フーズ様（とらふぐ亭等）
株式会社鳥貴族様（鳥貴族）
株式会社南国酒家様（南国酒家）
株式会社バイタリティ様（鳥番長等）
株式会社ヒューマンウェブ様（ガンボ&オイスターバー等）
株式会社フォーシーズ様（串カツでんがな等）
株式会社プレジャーカンパニー様（アジアンビストロDai等）
株式会社プレステージフード様（蟻月）
株式会社平城苑様（焼肉 平城苑等）
株式会社ポトマック様（ビアガーデン、ピーナッツカフェなど運営）
株式会社物語コーポレーション様（ゆず庵等）
株式会社やまやコミュニケーションズ様（もつ鍋 やまや等）
ユニテッド&コレクティブ株式会社様（てけてけ）
株式会社ヨシックスフーズ様（や台ずし等）
株式会社ラムラ様（鳥元等）
株式会社レインズインターナショナル様（牛角、温野菜等）
ロイヤルフードサービス株式会社様（シズラー等）
株式会社ワイズテーブルコーポレーション様

多くの飲食店様が、店舗運営をされる上でこのようなお悩みに直面されます

- ネット予約を取りたいけど、**何から始めればいいのか**分からない
- 複数のグルメサイトから予約が入ってきて**管理が大変**
- 自店に**最適なグルメサイト・集客方法**を知りたい
- もっと**効率的**に予約を増やしたい
- **顧客情報**を活用しておもてなししたい
- 海外からのお客様を迎えるための**多言語対応**が必要
- **電話予約が多い**けど接客中は対応が難しい



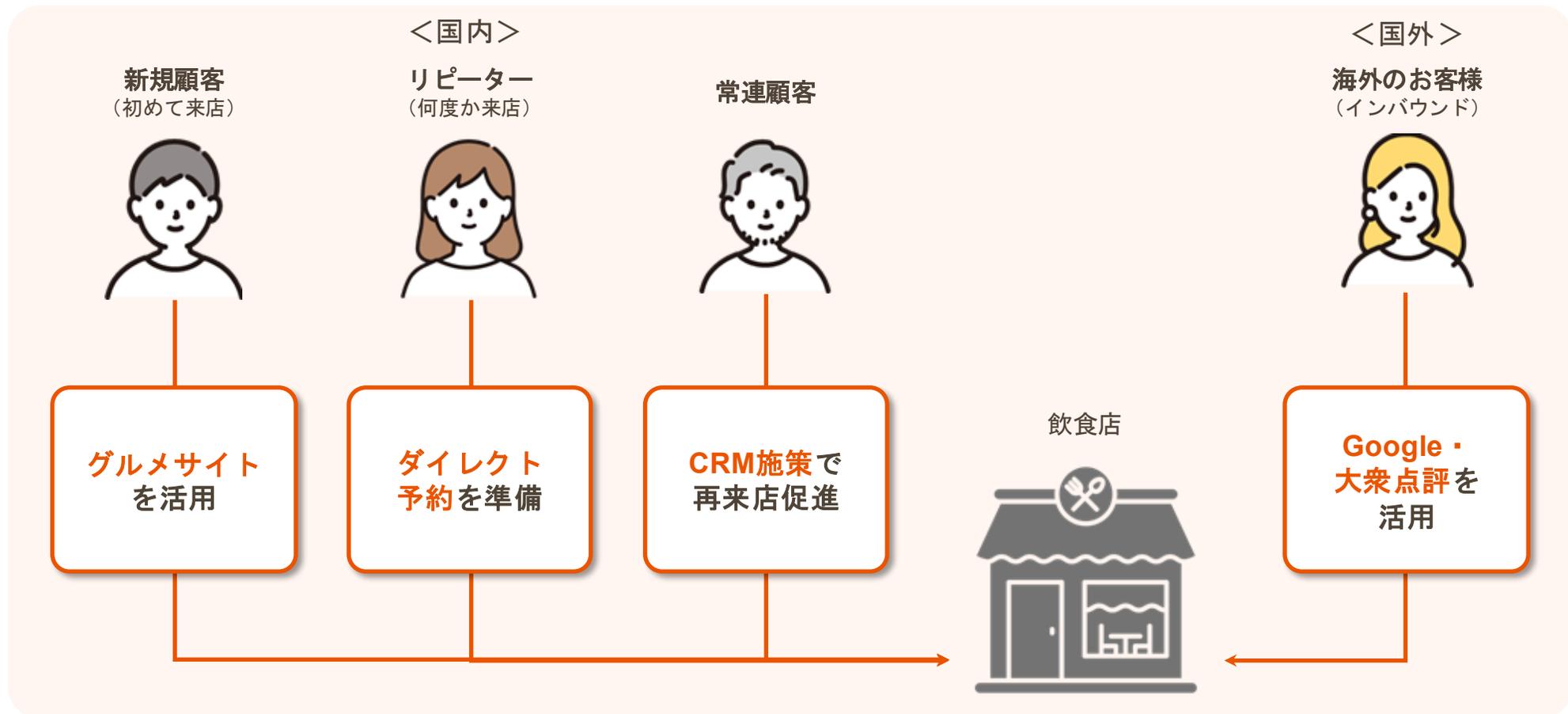
**予約管理システム「ebica」を活用した、予約管理や集客における課題を
解決できるソリューションをご提案します！**



電話予約に関するお悩みは飲食店を利用されるお客様側にもあり、「お店が忙しそうな時間帯に電話をかけるのは申し訳ない」「予約をしたいけど営業時間外で電話が繋がらない」「聞き間違いで予約ができていなかった」などの意見は多く見受けられます。更に、スマートフォンの普及やコロナ禍の影響もあり、行きたいお店をネットやSNSで探してそのまま予約ができる「ネット予約」の需要は増え続けています。**機会ロスを減らし、集客を最大化するためにもネット予約が果たす役割は大きいでしょう。**

「新規顧客」と「リピーター・常連顧客」ではそれぞれ取り組むべき施策が異なります

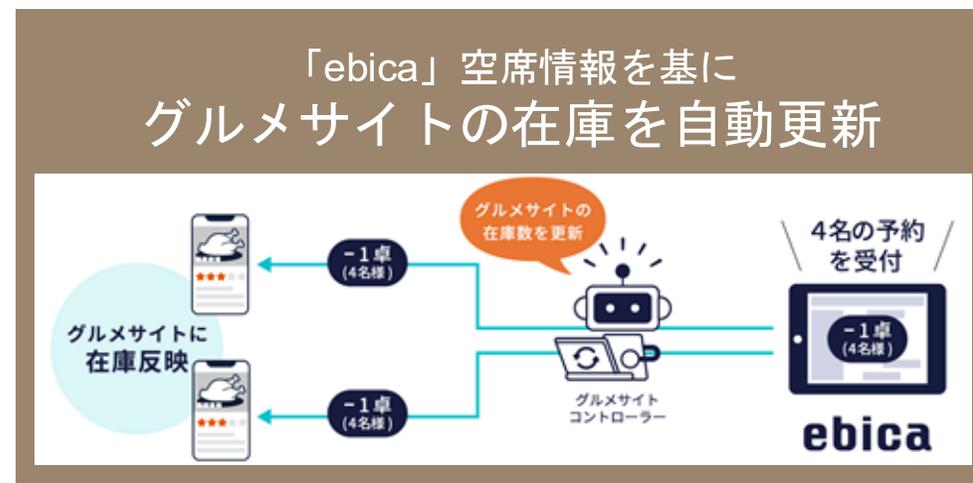
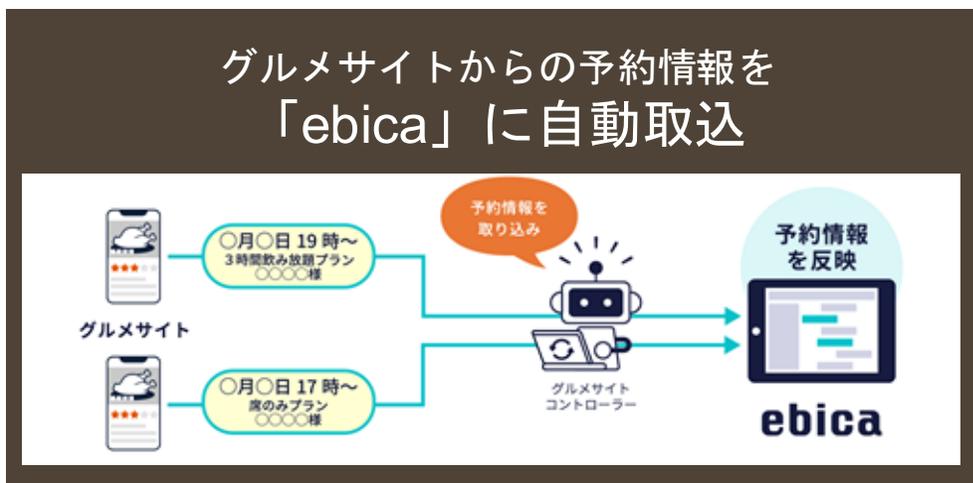
本資料では「ebica」のできる集客施策をご案内します



国内の新規集客は
「グルメサイト」を活用

新規顧客の集客にはグルメサイトの利用が効果的です

「グルメサイトコントローラー」で予約を一元管理・自動化することで、煩雑な業務に対応する必要もありません。主要メディアの全てと空席情報を連携することでダブルブッキングの心配なく、リアルタイム空席を公開できます



リピーター・常連顧客には
「ダイレクト予約」を準備

既にお店を認知しているお客様には 手数料がかからない「ダイレクト予約」を準備

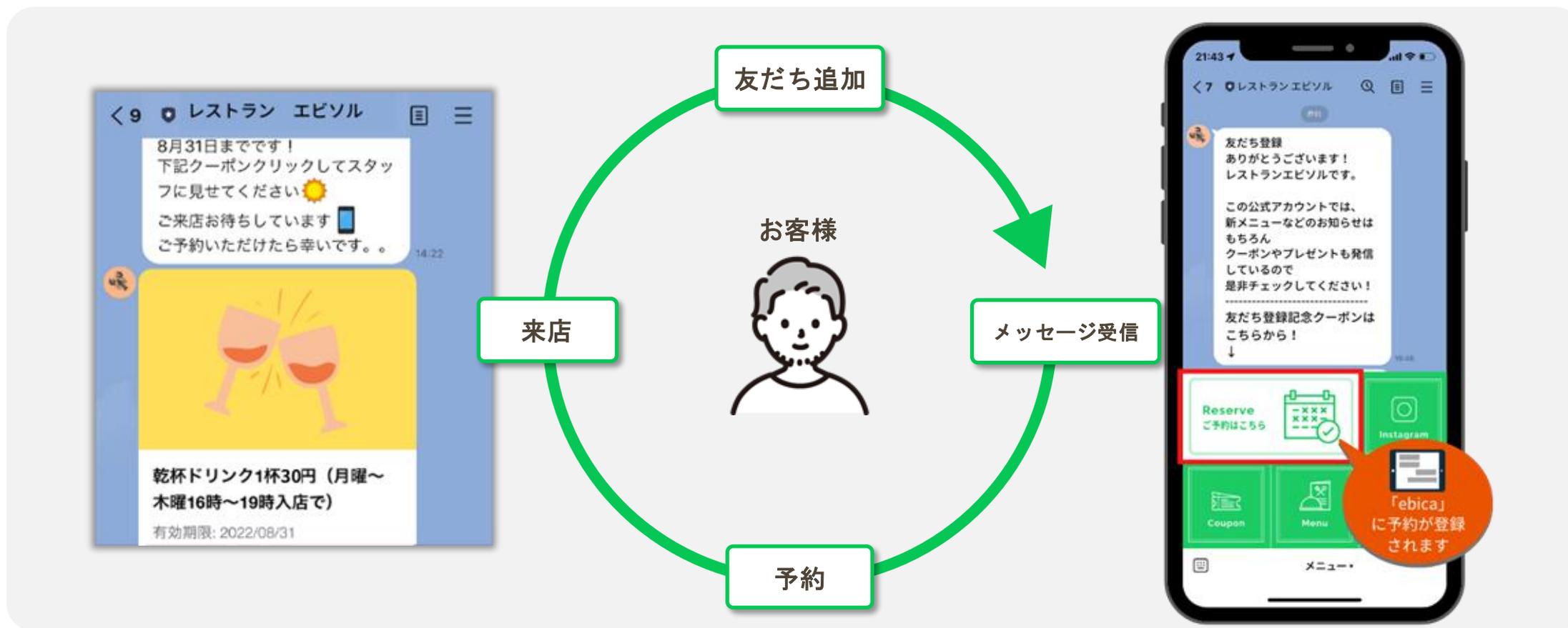
「ebica」では貴店のダイレクト予約専用の予約フォーム（スマート予約）をご用意しています。「ebicaスマート予約」経由で「ebica」に登録された顧客情報は貴店に帰属するため、安心してオウンドメディア集客にご利用いただくことができます



常連のお客様に「CRM施策」で
アプローチ・再来店促進

飲食店のファンづくり（CRM）には LINE公式アカウント の活用がおすすめ

お客様に店舗のLINE公式アカウントを登録してもらい、メッセージやお得な情報を配信して再来店を促進。
配信と効果検証を繰り返すことでLINE上で飲食店のファンづくり（CRM）のインフラを作ることができます。



※LINE公式アカウントのフリープランの機能には上限があります。より効果的な活用には有料プランのご利用が必要です
※公式アカウントからのメッセージ送信数についてはLINE社へお問合せください

海外のお客様（インバウンド）には
「Google」「大衆点評」を活用

「言語の壁」「ネット対応」がお客様とお店、共通の課題

個人旅行のインバウンド客

- ・ 飲食店の情報を入手出来ない
- ・ 電話での予約は難しい
- ・ 日本語の予約フォームしかない

ネット予約したいのに
できない



飲食店

- ・ 店舗情報が認知されない
- ・ 多言語への対応が必要
- ・ PRも含め大きなパワーがかかる

各国からのネット予約受付
対策ができない



「ebica」を利用すると【Googleで予約】【大衆点評】による
世界全域からの訪日外国人観光客の《無料集客》が実現できます！



Google で予約

全世界(中国以外)

席予約

全店推奨

無料

各国の飲食店予約におけるスタンダード導線。
外国人観光客の日本における飲食店選びにも
寄与し、スムーズな予約を実現

<居酒屋A店の場合>



水際対策緩和後
「Googleで予約」経由
7割超



大众点評

中華圏

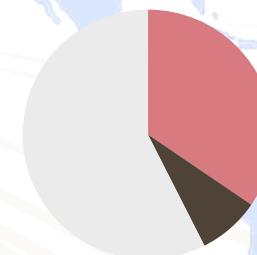
席予約

全店推奨

無料

中華圏で圧倒的人気を誇る口コミメディア。
日本の飲食店情報も充実しており、訪日中国人
観光客の55%以上が利用している人気サービス

<焼肉B店の場合>



夏休み(8月)・国慶節(10月)
「大众点評」経由
3割超

ページ作成も
無料で代行！



Instagramからも予約受付！

当社提供「スマート予約」外国語版のリンクを「ビジネスプロフィール」や「ハイライト機能」に設置することで
Instagramからも予約が受け付けられるようになります

予約管理の自動化により店舗の業務効率化につなげ スタッフの働く環境の向上、人手不足の解決をご支援します

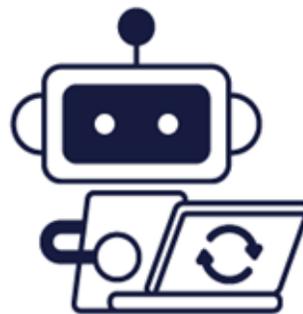
「ebica」のご利用は生産性の向上だけでなく、煩雑な予約管理業務から解放され、
お店の価値を高める“ひと”にしか出来ない仕事へ向き合うことができます

「ebica」



- ネット予約、電話予約、ウォークインの情報を一元管理し、お店の空席情報を常にアップデートしています
- 予約時に取得したお客様情報も予約情報と紐付けて「ebica」に蓄積され、おもてなしや再来店の促進に活用いただくことができます

「グルメサイトコントローラー」



- 業界初の「グルメサイトコントローラー」がスタッフの代わりにすべてのグルメサイト予約受付を管理し、業務効率化につなげます
- ダブルブッキングの心配なく、予約の最大化と最適化を実現します

「AIレセプション」



- AIスタッフ“さゆり”が自然な会話で店にかかる予約電話に対応。24時間365日いつでも自動で予約登録・変更等を行います
- “さゆり”が予約電話対応を担うことで、スタッフはお客様のおもてなしに注力できるようになり、来店満足度の向上をサポートします

ホームページ上に
「ebica」をご利用いただいている
飲食店様の効果事例を掲載しています

以下QRコード・リンクからぜひご覧ください



<https://www.ebica.jp/casestudy/>

The screenshot shows the 'ebica' website's '導入事例' (Case Studies) page. The page features a header with navigation links and a main title '「ebica」導入事例'. Below the title is a section titled 'オンライン掲載' (Online Posting) with a sub-header '投資対効果の高さからさまざまな業種・規模の飲食店に導入いただいている「ebica」。導入し効果を感じられた飲食店様の活用インタビューを公開しています。' (From high ROI, 'ebica' is being introduced to various industries and scales of restaurants. We are publishing interviews with restaurants that have felt the effects of implementation.)

The page displays a grid of nine case study cards, each featuring a restaurant photo, a title, a brief description of the results, and the restaurant's name and category. The cards are as follows:

- Card 1:** Title: '予約管理の時間が10分の1に! ネット予約の本格導入で進む、業務効率化と未来を見据えたデータ収集' (Reservation management time is 1/10! Full-scale introduction of net reservations for business efficiency and data collection for the future). Restaurant: 株式会社コトブキツカサ (Restaurant).
- Card 2:** Title: '「ebica」と「グルメサイトコントローラー」で予約数&回転数アップ! 単月売上+100万円を実現' (With 'ebica' and 'Gourmet Site Controller', reservation numbers and turnover increased! Achieved a single month sales increase of 100,000 yen). Restaurant: 株式会社グッドファット (Restaurant).
- Card 3:** Title: '業務効率改善と売上アップを両立! 「AIレセプション」×「POS連携」で実現するリスクなしの当日「今すぐ予約」とは' (Achieving business efficiency improvement and sales increase! Realizing risk-free same-day 'Book now' with 'AI Reception' x 'POS integration'). Restaurant: 株式会社セカンダアリー (Restaurant).
- Card 4:** Title: '「AIレセプション」とネット予約により、休憩時間中も予約の取りこぼしなく利益創出可能な体制へ!' (With 'AI Reception' and net reservations, a system for profit creation without reservation loss during break times). Restaurant: 株式会社入船 (Restaurant).
- Card 5:** Title: '「AIレセプション」の電話応対データを活用して新規出店に成功し売上アップ! 省人化とコスト削減も実現' (Utilizing 'AI Reception' call handling data for successful new store opening and sales increase! Achieved labor reduction and cost reduction). Restaurant: 株式会社ブロードロード (Restaurant).
- Card 6:** Title: '月20件予約が増加し、一店舗あたり20万円~30万円の売上アップにも成功した活用術を公開!' (Monthly reservations increased by 20, successful sales increase of 200,000-300,000 yen per store! Publishing successful usage techniques). Restaurant: 株式会社ポジティブアリームバージョンズ (Restaurant).

貴店にあわせた運用方法についてのご相談は
お気軽にお問合せください

ebica



<https://www.ebica.jp/>



03 - 4405 - 4042
(平日9:30~18:30)

＼オンライン相談はこちらから／

ご希望の日時をご入力いただけます

