

◆売上の状況

当店のメニュー別売上構成比は以下のとおりです。

特に、珈琲は他店では扱っていない特別な豆を使用しており、リピーターにも人気です。

女性のお客様はドリンクと一緒にスイーツを注文される傾向があり、客単価アップにもつながっています。

【メニュー別売上構成比】

順位	メニュー	割合	年間売上額
1 位	珈琲	〇〇%	〇〇〇万円
2 位	カフェオレ	〇〇%	〇〇〇万円
3 位	チーズケーキ	〇〇%	〇〇〇万円
4 位	焼き菓子	〇〇%	〇〇万円
5 位	クリームソーダ	〇%	〇〇万円

◆過去 3 ヶ年の売上・利益の推移

当店は固定客が多く、安定したリピート利用がある一方で、新規顧客の増加には課題が残っています。売上は横ばいからやや減少傾向にあり、原材料価格の高騰も影響して利益が少しずつ圧迫されています。

	令和 4 年	令和 5 年	令和 6 年
売上額	〇〇〇万円	〇〇〇万円	〇〇〇万円
売上総利益	〇〇〇万円	〇〇〇万円	〇〇〇万円
営業利益	〇〇万円	〇〇万円	〇〇万円

■1 日の平均売上額 〇〇万円

■1 日の平均来店客数 〇〇人

■顧客割合(男女比) 〇:〇

◆経営課題

当店の来店客分析の結果、リピーターは多いものの、新規のお客様の来店が少ないことが分かりました。

店舗周辺では競合カフェの出店も増えており、差別化と集客の工夫が必要と感じています。

2. 顧客ニーズと市場の動向

3. 自社や自社の提供する商品・サービスの強みや弱み