

# 外食トレンド通信

Vol.  
33

忘年会シーズン

## 最新トレンドと効果的な宴会集客戦略

### 忘年会需要の動向

2023年の調査によると、職場関係の忘年会では「11～20人規模」が最多で、二次会への参加意向も高まっています。プライベートの忘年会は少人数で行われる傾向が強く、特に女性は「4人以下」が多いです。また、忘年会の予算としては、**職場関係では4,500～5,000円が平均的**で、若年層はやや低めの予算を希望する傾向があります。

また、消費者は**宴会でもコストパフォーマンスや健康意識**を強く重視するようになってきています。

物価上昇の影響で、価格に敏感な消費行動が見られる一方で、外食においては「お得感」や「キャッシュレス決済」「ポイント還元」など、**利便性やお得さ**を提供する店舗が好まれる傾向があるみたいです。

したがって、2025年以降の宴会需要に対応するには、家族や友人向けのプライベートな空間や健康志向のメニュー、そしてキャッシュレス決済などの利便性を重視した集客施策が効果的であると考えられます。

(ぐるなびPRO) (Deloitte United States)



次ページへ!

12月の宴会シーズンに向けた対策として  
以下の5つを重点的に行うことが推奨されます

## 5つの重点ポイント

POINT  
1

### 早期予約 キャンペーン強化

12月の宴会シーズンは競争が激しいため、10月・11月に早期予約を促すキャンペーンを実施することが重要です。割引や無料の特典、ドリンクサービスなどを提供し、予約を早めに獲得することが目標です。

POINT  
2

### 魅力的な 宴会コースの開発

忘年会や宴会向けに、シーズン限定メニューやコースを準備します。冬の旬の食材や、健康志向の料理、飲み放題プランなど、顧客の多様なニーズに応えるメニューを用意することが大切です。特にヘルシー志向や少人数向けプランの充実が鍵となります。

POINT  
3

### SNSや口コミを 活用した集客

SNSやWebサイトでのプロモーションを強化し、視覚的に訴える料理写真や動画を活用します。また、過去の顧客に対してSNSでのシェアを促すキャンペーンを行い、口コミを拡大させることで新規顧客の獲得を狙います。

POINT  
4

### 予約システムと キャッシュレス決済導入

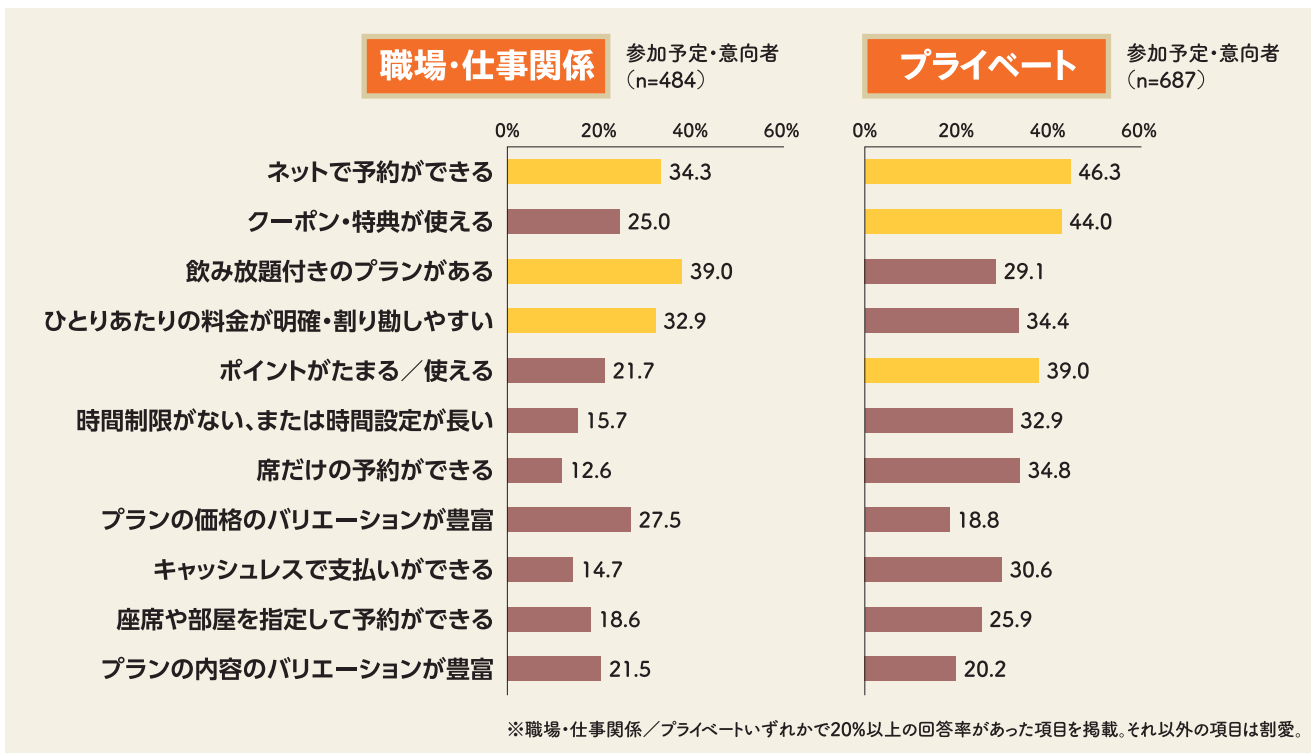
便利なオンライン予約システムやキャッシュレス決済を導入することで、顧客の利便性を高めます。特にビジネス層や若年層には、スムーズな予約・決済が好まれます。これにより予約が増加する傾向にあります。

POINT  
5

### 顧客対応の質向上と リピート戦略

宴会シーズン中、従業員の接客スキルを高めるためのトレーニングを行い、宴会終了後に次回利用の割引券を提供するなど、リピーターの獲得を狙います。幹事特典も設定することで、幹事を中心に再予約を促進します。

## 2023年の忘年会で重視すること(サービス・宴会プラン・予約・支払い方法)



ぜひご参考いただき、年末に向けた成功を一緒に目指しましょう!