



ケーススタディから学ぶ！ VOL.58 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

飲食店の集客強化について

自店がお客様に選ばれるためには、お店の強みを明確にし、その強みを告知する販売促進が必要です。

自店の業態や立地条件を踏まえ、ターゲットにアピールしましょう！



お店を知ってから来店に至るまでの新規客の行動パターン



【新規客の行動パターン例】

- ① SNS(一般ユーザーの投稿)で発見 興味を持つ
- ② 知人からの紹介でお店を知る
- ③ 店前通行時にアイキャッチで発見
(看板など目に入りやすいもの)
さらに 興味を持つ 店頭情報開示物でお店の情報を確認
- ④ 車を運転中にアイキャッチで発見
(看板など目に入りやすいもの)
興味を持つ
- ⑤ 配布やポスティングされたチラシなどで発見
興味を持つ

ネットで検索して
グルメサイトや
SNSの投稿から
お店の内容や
料理に関する
情報を把握



来店



■①と②は、お客様からの発信……**店舗力強化！**
⇒人に“教えたくなる”“話したくなる”程のクオリティーが必要！

POINT

■③④⑤は、お店からの発信……**お店の工夫と販売促進が必要！**

③④⑤の
新規客にお店を
発見してもらうための
取り組みについて、
当事務所のお客様
には無料にて
サポート致します



サポート事例① 住宅立地の洋菓子店

※立て看板の設置とチラシ配布

【店前通行人と近隣住宅へのアピール】

Before

店が奥まっていてどのようなものが売っているのかわからない。
(お店を発見されても興味を持たれない)



店頭After(設置後イメージ)



店頭立て看板用ポスター



近隣住宅配布用チラシ



表面

裏面

POINT 単価が低めで気軽に購入しやすく、キャッチーな商品をメインに掲載して興味付け。

サポート事例② 小規模ショッピングセンター内の焼肉店

※喫煙所のパーテーションを利用して、ポスターを設置

【通行人とスーパーの買い物客へのアピール】

Before



After(設置後イメージ)



POINT
・和牛がリーズナブルに食べられるということをアピール。

・前がスーパーなので、テイクアウトを強調してアピールし、買い物客への興味付け。

サポート事例③ 駅近の鉄板焼き店

※駅前でチラシ配布

【駅周辺にいる若者(学生)に食べ放題のアピール】



POINT
「食べ放題=安からう」ではなく、豪華メニューが1,999円で食べ放題というご馳走感をイメージしたデザインとレイアウト。

通常単価…1,500円(原価率25%／粗利益1,125円)

食べ放題…1,999円(原価率33%／粗利益1,340円)

⇒ 粗利益一人あたり215円アップ

表面



裏面



サポート事例④ ロードサイドの鉄板焼き店

※店前ポール看板の変更

※ロードサイドに野立て看板を設置

【通行車へのアピール】



POINT
読みやすい文字を使用し、夜でも目立つように明るめの色を使用。

美味しい写真を使用してシズル感をアピール。



ポール看板用シート



After(設置後イメージ)



Before



After



Before



After



POINT
競合店(お好み焼き専門店)の手前に設置。

「お好み焼き380円～」と安めの商品を掲載して興味付け。

野立て看板



お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には無料にて、売上・利益UPのご提案から販促物等の企画・デザイン作成までお手伝いを致します。お気軽にご相談ください！

※印刷費用実費はご負担ください

一般社団法人 フードアカウンティング協会
大阪支部会員
税理士法人KJグループ

〒536-0006 大阪市城東区野江4-11-6
TEL : 06-6930-6388 FAX : 06-6930-6389
E-mail : contact@kubokaikei.com
<http://www.kubokaikei.com/>