



ケーススタディから学ぶ！ 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

VOL.59

季節・期間限定メニューで購買欲を促進

季節・期間限定メニューは、お店のマンネリ化防止や休眠客の掘り起こし、新規客の集客だけでなく、客単価や利益のアップにも効果的です。上手に取り入れてお店の活性化に繋げていきましょう！



サポート事例① 駅前商店街のベーカリーショップ

※季節商品の店頭案内ポスター設置

駅前商店街の店前通行人が多い立地にて営業のベーカリーショップ。季節に応じて商品紹介を変更。

目的 フリーの新規客、休眠客の集客

【初春用】



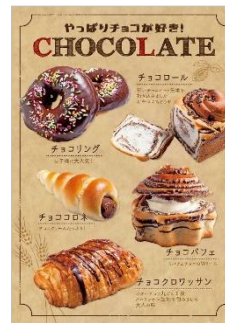
【夏用】



【秋用】



【冬用】



【クリスマス】



パンなど女性に好まれる商品は、季節商品をアピールすることで集客効果が高まります。

サポート事例② 住宅立地の洋菓子店

※季節イベント案内のチラシ配布／タペストリー設置

住宅立地(店前通行は車が中心で歩行者は少ない)で営業の洋菓子店。季節のイベントを活用し商品紹介。

目的 季節商品の購買促進と春のスイーツ・イベントの案内

【ハロウィン】
折り込み
表面



【クリスマス・年始のお菓子】
店頭配布／二つ折り
外面



【バレンタイン】
店頭配布／二つ折り
外面



【春スイーツ】
店頭配布／二つ折り
外面



【夏スイーツ】
店頭設置
タペストリー



裏面



中面



中面



中面



スイーツ業態は、ハレの日のイベントが重要になります。早めに計画を立てて準備し、多くの予約を獲得できるようにしましょう。

サポート事例③ ロードサイドの鉄板焼店

※メニュー表作成／サービス券配布で次回予告

北関東で16店舗展開(ロードサイドの大型店)の鉄板焼店。
年3回フェアメニューを刷新。

目的

お店のマンネリ化防止と
客単価アップ

【2018/7-8-9】



【2018/10-11-12、2019/1-2】



【2019/3-4-5-6】



- 北海道チーズフェアは効果が
高いため定期的に開催。
- 来店客にサービス券と共に
次回のフェアを案内。
- 食べ放題プランでも注文可能
⇒マンネリ化防止

【2019/7-8-9】



【2019/10-11-12、2020/1-2】



【2020/3-4-5-6】



【次回フェア案内告知サービス券】



外面

【2020/7-8-9-10】二つ折り

中面

【2020/11-12、2021/1-2】



季節メニューや期間限定メニュー、フェアメニュー、イベントなどは、年間計画を立てて
早めに準備するようにしましょう！

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/