



# ケーススタディから学ぶ！ VOL.59 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

## 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、客单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！

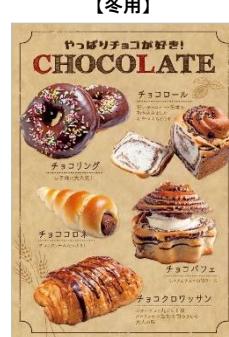


### サポート事例① 駅前商店街のベーカリーショップ

※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



**POINT** 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



**POINT** 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。

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]



[2019/7-8-9]

[2019/10-11-12, 2020/1-2]

[2020/3-4-5-6]



- ・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

【次回フェア案内告知サービス券】



[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/>