



ケーススタディから学ぶ！ VOL.73 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

集客導線の強化で集客・売上アップ！



- ・SNSで発信しているが
- ・チラシを撒いているが
- ・地域情報誌に掲載しているが

効果が
出ない…

集客導線の見直しと強化で
効果的な集客を実現し
売上アップに繋げましょう！



飲食店の集客導線とは?!

一般的にはWeb上でユーザーが商品やサービスを購入するまでの経路のことをいいますが、飲食店の集客や食べて欲しい料理の注文を獲得するためにも導線設計が必要になります。



- 1 入口(お店を知るきっかけ) → 興味を深めていく流れ → 出口(来店・注文)までの経路を設計しましょう
 - 2 ターゲットによって入口は変わってくるため、ひとつの導線だけでなく複数の取り組みを行いましょう
- 〔 ・インターネット(SNS、情報サイト、動画サイト etc.) ・店頭強化
・チラシや情報誌の活用 ・ランチからディナーへの誘導 etc. 〕

SNSにおける新規客の集客導線

来店したお客様が「誰かに自慢したい、共有したい」と思ってもらえる料理やサービス、雰囲気を提供することで、集客導線は自ずと強化されていきます。

SNS集客の
王道はコレ!!



SNSの仕組みや機能の勉強に時間や労力を費やすよりも、商品力や顧客満足度を向上させることに力を注ぎましょう！

店頭強化における新規客の集客導線

店頭は、店前通行人に対してお店の良さを知らせる場所です。店内の情報を店外のお客様にアピールし、入店を促す取り組みが必要です！
タペストリー、ポスター、A看板などを上手に活用することで低投資で店頭強化が実現できます。



店前通行人の入店までの行動をイメージし、それぞれに合った内容が必要です！

居酒屋A店の事例（福岡県）

- 住宅と事業所が混在する立地にて営業
- 昼は釜飯と銀シャリランチが人気
- 夜の集客と売上を上げたい

オーナー様の声

まずはメニュー表を変更して、飲み需要も増え、おつまみ類が出るようになりました。これからリーフレットを活用して新規客集客に取り組んでいきます。近隣にアピールできるのでとても楽しみにしています。



導線① 夜のメニュー表強化でランチ客へ居酒屋メニューのアピール

夜の集客



- ・ランチ客の目につく所に置いて居酒屋メニューをアピール
- ・料理写真を使用し、料理の良さと充実感をアピール

【参考価格：メニュー表】

・A4サイズ/全5頁 各10部…4,800円
※2022/4 プリントパック調べ

【居酒屋メニュー表 Before】

【居酒屋メニュー表 After】



導線② 立て看板設置で店前通行人へ居酒屋メニューのアピール

夜の集客



- ・店の自慢料理(集客メニュー)を目立たせて配置
- ・お値打ち感がありイメージしやすい料理を抜粋して掲載

導線③ 近隣住宅や事業所へのリーフレット配布

ランチ集客

夜の集客



- ・興味を惹きやすく集客しやすいランチ(定食・御膳)情報をメインに掲載し、まずはランチに集客
- ・ランチでお店を気に入ってもらったお客様を①の導線に移行
- ・割引やサービス目的だけの客を避けるため割引やサービスは控えめに



【店頭立て看板用ポスター】



【参考価格：立て看板&ポスター】

・立て看板/両面タイプ A1サイズ…8,800円
・ポスター/ラミネート加工 A1サイズ…2,400円
※2022/4 ホットドッガー調べ

【参考価格：巻き三つ折りリーフレット】

・展開A4サイズ 2,000部…8,745円
※2022/4 プリントパック調べ

中面

【巻き三つ折りリーフレット】

外面



※巻き三つ折り展開イメージ



①左に開く

②右に開く



食べたら
クセになる
自信作の地だご釜飯
の紹介も兼ねて
サービス

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/