



ケーススタディから学ぶ！ VOL.79 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

季節限定メニューで新規客集客・売上アップ

スイーツやカフェ等女性を対象とした業態の場合、季節や期間限定の特別メニューを定期的に関発し、視覚に訴える販促を上手に実施することで新規客の集客や売上アップにつながります。



女性をターゲットにした販促は、過度な表現や安売りアピールはかえって逆効果になります。商品そのものの見た目、販促ツールのデザインにおいて《かわいい》《美味しそう》《美しい》の要素が大切



- ◎キャッチコピーやインパクトの強い文字に頼らず、商品そのものの見栄えや全体のデザインイメージを大切にします。
- ◎季節感や素材感をデザインで表現する。
- ◎目立つことを優先するのではなくお店の世界観を大切にします。



サポート事例① <ソフトクリーム・クレープ店>

ショップイメージを崩さないよう統一感を残してデザイン。商品そのものの良さを引き立てることを重視。



【店頭ポスター】 A1 サイズ



【店内POP】 B3 サイズ

サポート事例② <生わらびもち専門店>

[店頭ポスター兼店内POP] A1、A4 サイズ
飲むわらびもちドリンクの期間限定ポスター。その時々
の素材感を全面に出して目につきやすいようにデザイン。



[店舗紹介リーフレット] A4 サイズ/二つ折り
(グループ店等に設置)
店舗紹介のため各商品の個性より
全体の統一感を優先。

サポート事例③ <洋菓子店>

約40年続く地元密着型のケーキ店。中高年にも
親近感を与える素朴なイメージを大切にデザイン。



[リーフレット] A4 サイズ/二つ折り



[タペストリー] 900mm×1800mm

サポート事例④ <和フレンチレストラン>



[チラシ] A4 サイズ/両面印刷
年末年始のスイーツ(おせちと一緒に)

サポート事例⑤ <うどんカフェ>



[リーフレット] 297mm×148mm/巻三つ折り
スイーツ販売リーフレット(番外編)

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/