飲食店の繁盛化をサポートする会計事務所のネットワーク ～フードアカウンティング協会～

飲食店の販売促進

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.58

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

お店を発見（知る） ▶ 興味を持つ ▶ 情報収集 ▶ 来　店

【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 店頭情報開示物でお店の情報を確認 興味を持つ

④ 車を運転中にアイキャッチで発見 興味を持つ
（看板など目に入りやすいもの）

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

POINT

■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！
■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、
サポートいたします
お気軽に
ご相談ください

サポート事例① 住宅立地の洋菓子店

【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Before

店頭After（設置後イメージ）

※立て看板の設置とチラシ配布

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＝安かろう」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。

通常客単価…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

駅前配布用チラシ

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。

美味しそうな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
東京支部会員
株式会社 オーケーサポートトゥエンティワン

〒116-0001 東京都荒川区町屋8-8-7
TEL：03-3892-4426 FAX：03-3895-7330
E-mail:info@okpartner.co.jp http://www.okpartner.co.jp