



ケーススタディから学ぶ飲食店の経営力UP対策

CASE STUDY

洋菓子店（長崎・南島原）

相談会／ショップツール販促サポート活用

創業70年近い歴史を持つ、パティシエのご夫婦が営む長崎の老舗洋菓子店。初代が日本に広めたとされるクラシックベイクドチーズケーキは現在も看板商品として親しまれている。店内での喫茶利用も可能で、夏季限定のかき氷は県外からも沢山の人が訪れるほど人気。



ご相談・ご希望内容

▶販促物はオーナーご自身で作成。日々現場に立たれているので忙しく、手間がかかる作業が負担に。県外での催事出展も多く、物販ブースの販促物がほしい。

▶かき氷販売の時期（夏季営業）は通常よりも客単価が落ちてしまうため、もう少し単価を伸ばしたい。喫茶利用は満席になることも多く、待ち時間中に閲覧できる「かき氷メニュー兼リーフレット」を希望。

催事出展時の物販ブース販促物

- 1 県外のデパートで「長崎物産展」に出展。長崎の人気洋菓子店として、人気のかき氷や焼き菓子を販売。



物産展の様子▶▶▶

「長崎展」なので長崎らしい商品を大きく訴求。県外での出展のため、お店の簡易的な紹介文も掲載。

- 2 別の催事では看板メニューである「ベイクドチーズケーキ」と「レモンケーキ」を販売。



長崎県外でのイベント出展（関東地方など）を想定し、まずは初来店・初認知のお客様に向けて「長崎の老舗洋菓子店である」というブランド背景が一目で伝わることを意識し構成。お店を知らない方にも興味を持っていただけるよう、ブランドストーリーをわかりやすく伝えたいうえで、ベイクドチーズケーキをはじめとした商品の魅力もしっかりと訴求できる販促物として制作。



かき氷メニュー兼リーフレット（客単価アップ対策）

看板メニューのバイクドチーズケーキ・レモンケーキ・焼菓子の紹介と通販案内

外面

表紙

外四つ折り加工
リーフレット
A3変形サイズ
(150mm×400mm)

待ち時間でも見やすい
蛇腹型のリーフレットで
そのままお客様に持って
帰ってもらえるよう制作。

卓上POP（喫茶室で使用）

かき氷の商品案内

中面

かき氷飲食後お土産需要を狙い
お持ち帰りケーキのPOPを作成。

かき氷販売期間（夏季営業）の客単価向上を目的に、かき氷以外の商品（バイクドチーズケーキ・レモンケーキ・クッキー缶など）を、お土産や遠方からのお客様向けに通販でも購入できるよう、リーフレットと店内POPで訴求。かき氷単品で終わらず、追加購入やお土産、通販への興味喚起につなげる仕組みづくりを行った。中面は待ち時間にもじっくり商品を選べるよう、かき氷のこだわりや魅力を丁寧に伝え、着席後の注文がスムーズになる構成としている。

その他の販促支援（バースデーカタログ）

表面

裏面

オーナー様
の声

売りたいメニューや客単価
アップを訴求する提案をして
いただき、相談しながらお任せ
できるようになったことで本業
のケーキ作りや催事出展にも
集中できるようになりました。
また担当の会計事務所にも
併走で経営支援していただき
感謝しております。

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

