



# ケーススタディから学ぶ！ VOL.46

## 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

### ベトナム料理店 A店（京都府）

オフィスと住宅が混在する立地にて営業のベトナム料理店。開業1年未満。

《店頭強化で新規客集客》

《チラシ配布で認知度UP→新規客集客》

《メニュー表改善でおすすめ料理注文強化》

**費用合計 25,298円**

- ① 店頭ガラス面用ポスター 3,737円
- ② 立て看板用ポスター 2種類 3,701円
- ③ チラシ 1,000部 2,810円
- ④ メニュー表 7頁×20部/パウチ2種類×15部=15,050円

**成果:売上約10%以上UP**



### — ご希望 —

- ・オープンから1年未満でまだ認知度が低いので、地域の人にアピールしていきたい。
- ・店前通行人が立ち止まって見てはくれるが、なかなか入店してもらえないので、気軽に入店して欲しい。
- ・オーソドックスなベトナム料理ばかり注文されるので、もっと色々食べてみて欲しい。

### 店前通行人対策▶店頭強化

対策①

■メニュー表をそのまま店頭に掲示しており、アイキャッチとお客誘導情報のアピールが弱かったため店頭掲示用ポスターを作成。

- ・**アイキャッチ**⇒綺麗な料理写真を掲載。
- ・**お客誘導情報**=コスパが良く、日本人が受け入れやすい料理をチョイスし掲載。  
(料理の質感、量感、値段をわかりやすく)
- ・**店内情報**⇒店内が見えにくいので、店内写真を掲載。

対策②

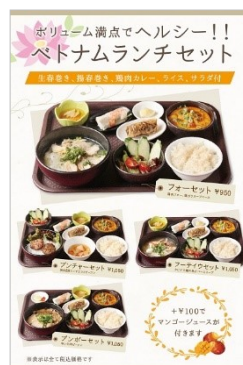
■時間帯別アピール。

- ・ランチ⇒商品、値段、ボリューム感をわかりやすく掲載。
- ・ディナー⇒日本人が興味を持ちそうな商品を選択し、人気メニューとして掲示。



【店頭ガラス面用ポスター】  
(860×720mm) 耐水紙 **3,737円**

【立て看板用ポスター】  
(450×685mm) 耐水紙 2枚…**3,701円**



店頭 Before



店頭 After



