



ケーススタディから学ぶ！ VOL.47

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

新規客を増やすお店の外観について

店前通行人は、近隣住民や近隣で働いている人など、日常の行動範囲内でお店を利用しやすく、常連客になり得る可能性の高い人たちです。
 お店の外観を強化して、多くの店前通行人を集客していきましょう！



— 店舗の外観は、店前通行人にお店の良さを知らせる場所 —

店舗外観は、店前通行人にお店の良さを知らせる場所です。

店内の情報を店前通行人にアピールし、入店を促す取り組みが必要です。



低投資でできる対策

タペストリー・ポスター・立て看板などを使用 → お店のアピールと情報開示
 これらをうまく活用することによって店頭イメージが変わります！



外観強化のポイント



① 興味をもたせるアイキャッチ

通行人の興味を惹き、店の近くに引き寄せるための目立つもの。
 [看板、タペストリー など]
 ※提灯やオブジェでもOK



② お店の紹介

どんなお店なのか？
 何がいくらで食べられるのか？
 [ポスター、立て看板 など]



③ もう一押し (入店の決め手情報)

看板メニュー、お得情報、季節のメニューなど。
 [ポスター、立て看板 など]

① 興味をもたせるアイキャッチ 例



POINT

- キャッチコピーはお店のウリを端的にわかりやすく。
- 周辺の店舗のことも考慮しながら、色味や大きさを工夫して目立つように。
- 料理や商品の写真を使用する場合は、見栄えの良いものを選択しましょう。

【アジア料理店】
タペストリー



【イタリアンバル】
タペストリー



【ベーカリー】
ガラス面シート



設置後外観例



