



ケーススタディから学ぶ！ VOL.56

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

沖縄ダイニング A店（東京都）

駅前から続いている商店街の端にある
沖縄ダイニング。

【お店の改善対策】

- ・店頭強化で新規客集客
- ・メニュー表強化で顧客満足度UP

費用合計 7,590円

- ① 壁面用ポスター 4,290円
 - ② 立て看板用ポスター 3,300円
- ※メニュー表は自身で印刷



実施後成果▶新規客増／料理注文内容の変化(多品目注文)



***** お悩み・ご要望 *****

- ・常連客はついてきているが新規客が少ないので、新規の人に気軽に入って欲しい。
- ・客単価をもう少し上げたい。
- ・定番の料理だけでなく、色々食べてもらって沖縄料理を楽しんでもらいたい。

対策① 店頭強化

- A) アイキャッチ強めの壁面ポスター設置・・・店前通行人の興味を引き、足をとめさせる
- B) メニュー案内用店頭立て看板を設置・・・メニューの開示で安心感を与え店内へ誘導

A 壁面ポスター

Before

ビールメーカーに作成してもらったためビールの宣伝のようになってしまい、
お店そのものの興味を引くまでに至っていない。

After

看板メニューの沖縄そばを中心に一般的になじみのある沖縄料理を
選択してレイアウト。(アイキャッチ=沖縄そば)



壁面ポスター Before



【壁面用ポスター】
AOサイズ(841×1188mm)
耐水紙 4,290円

壁面ポスター After



壁面ポスター設置イメージ



ポスターフレームを
設置しておく
差し替えしやすく
便利です！



