



ケーススタディから学ぶ！ VOL.58

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

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



【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
- 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



■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！

POINT

■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
発見してもらおうための
取り組みについて、
当事務所のお客様
には無料にて
サポート致します



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

店が奥まっけ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



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中心に掲載して興味付け。

