



# ケーススタディから学ぶ！ VOL.89

## 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

### Cafe A店（香川県さぬき市）

ショッピングセンター内にて営業。  
オリジナルドリンクとサンドウィッチ  
自家製スイーツが売りのCafe。

#### 【集客・売上 UP サポートの活用】

デザイン企画料 0円  
制作物実費 予算 50 万円(商工会の事業にて負担)



### お悩み

1号店はイトイン主体のスイーツカフェ、コロナ禍に2号店としてオープン。テイクアウト比率高めのカフェとして営業しているが、集客に苦戦している。集客、売上 UP したい。

### FA協会アドバイザーによる店舗実施相談会活用

#### 原因解明と解決策立案



【外観Before】

#### 《集客問題》

ショッピングセンターは集客力があり、スーパーの利用者が一定数あるが店舗への集客につながっていない。

原因：店外への商品訴求が弱く何を売っているのか伝わっていない。

➡ 解決策：店外アピール・強化

#### 《その他の問題》

注文に時間がかかってしまう、客単価が低い。

➡ 解決策：メニュー表(店内・ドライブスルー)改善



### 集客ツール強化／看板(集客)商品アピール

#### ① 立て看板



【外観 After】

共同駐車場のため、店前は歩行者が多いので立て看板を設置。  
お店の看板(集客)メニューを選択し写真を掲載しアピール。



【A1 サイズ】

#### ② 大型屋外看板



【Before】



【After】

大判のため全変更すると費用がかさむため、余白に見栄えの良い商品の画像シートを貼付け。

# 販売ツール強化／メニュー表改善

- ・商品情報にまとまりがなく選びにくいのでわかりやすく整理。
- ・売りたいものを目立たせて販売を促進。
- ・出食コントロールと客単価UP。



【メニュー表Before】



## テイクアウト用メニュー表

## ドライブスルー用メニュー



[1030mm × 730mm]



カウンターで注文。一目見て商品を選びやすいようにレイアウト。

## 店内メニュー表



一品追加で客単価UP!



テーブル席で注文。落ち着いてメニューを選べるように、カテゴリーごとに明確にページ分けし一品一品の良さをアピール。

## その他

- ・施設内の広告エリアに掲示するポスター
- ・テイクアウト配布用チラシ



## 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

フードアカウンティング協会サービス  
東京支部会員  
プロアクション会計事務所

〒157-0062 東京都世田谷区南烏山 6-3-15 iKビル 5F  
TEL : 03-5314-9186 FAX : 03-5314-9187  
E-mail : info@p-action.com <https://insyokuten-kaikai.com/>