



新規客獲得

店頭での情報開示で
フリー客の入店を促す

お客様の立場になって考えてみると、“利用したことがない” “知らない” お店に初めて入るとことは非常に勇気がいるものです。

「どんな料理なのだろうか？」「いくら位で食べられるのだろうか？」「ボリュームは？」など、ある程度の情報が把握できたときに、初めて安心してお店に入ることができるのです。



初めてのお客様が入店に至るまでには70%程度の情報が必要！

今回は、店頭での情報開示により新規客の入店を促す方法についてお伝えしていきます。

必要な情報とは??

料理内容・ボリューム感 価格 こだわり・コンセプト 店内の様子など
お店のウリや他店にはない特徴など、お客様がお店を選ぶための材料となる情報を抜粋し情報開示をしましょう。



情報開示のポイント

料理内容



料理の写真や映像などで視覚に訴えることが効果的です。ただ、料理を紹介するのではなく、「美味しいそう！」「食べてみたい！」と感じさせることが最重要です！商品のウリ(ボリューム・素材・技など)が伝わり、綺麗に美味しそうに撮影された画像などを使用しましょう！美味しいように思えない画像を使用すると逆効果です。

価格



単品の商品の価格は？ ドリンクの価格は？ トータルでどの位かかるのか？など、お客様の心配を解消するために何品か参考となる価格を開示しましょう！

こだわり コンセプト

料理のこだわりや想いなど伝えることでお客様の興味を深める効果があります。押しつけがましかったり、しつこくなりすぎないよう、簡潔にわかりやすく表現しましょう。



店内

店外から店内の様子がうかがえないお店では、店内写真やテーブルや席に関する情報を開示することで、お客様に安心感を提供することができます。



