



ケーススタディから学ぶ！ VOL.24 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

ピッツァ&ワインBAR A店（東京都）

駅前立地で営業のピッツァ&ワインBAR

【店頭強化で新規客集客】

【メニュー表改善で
出食数コントロール&客単価UP】

費用合計 26,442 円

- ・タペストリー
- ・リーフレット 1,000部
- ・ポスター
- ・メニュー表 2頁×40部

実施後⇒前年同月比売上:10%以上UP

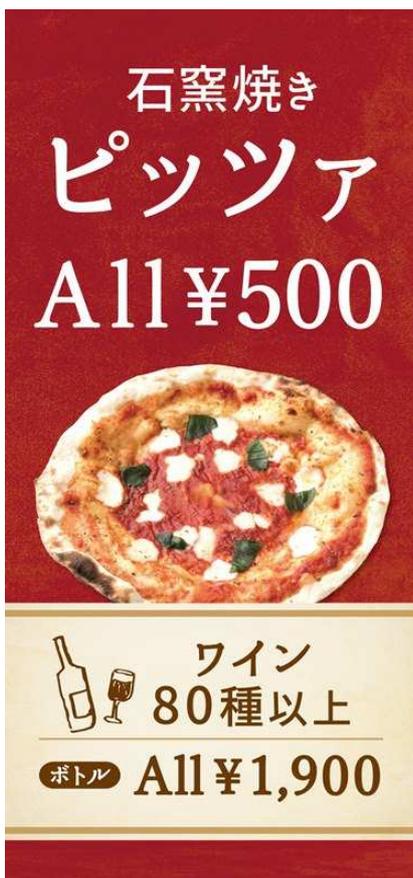


*** ご希望 ****

- ・店前通行者に対し商品のアピールをして集客につなげたい
- ・客単価を少しUPしたい
- ・おすすめ商品を明確にしたい

*** 対策 ****

- ・フードアカウンティング協会販促物作成支援を利用
- ・店頭設置用タペストリー、ポスター、リーフレットを作成
- ・メニュー表を作成



タペストリー 作成のポイント



- 店前を通行する全ての人に気づいてもらえるように
目立つ色を使用し、お店のウリ、値段を大きめの文字で掲載。
⇒興味をそそるアイキャッチ

[タペストリー] 1,500mm×700mm/薄手エコターポリン
タペストリー加工(ステンレスポール付) 11,880 円

外観イメージ Before



外観イメージ After



ファサード(正面入口)は、お店の良さを知らせる場所です。
タペストリーやポスター、A看板(おがみ看板)等をうまく活用することで
店頭のイメージも変わり、安価で店内の情報を店外のお客様にアピール
することができます。



