

ちゃんと「うちの店、こういう店です」って
伝えたこと、ありましたか？

あなたのお店で 通りすぎるお客様を 立ち寄るお客様に変える方法

Presented by | お店応援プロジェクト



SNSで集客できてないのは、
センスや努力のせいじゃありません。

“誰に伝えているか”が
ズレているだけなんです。

ちゃんと届けたい相手を意識するだけで、
反応が変わる飲食店が続々と出てきています。



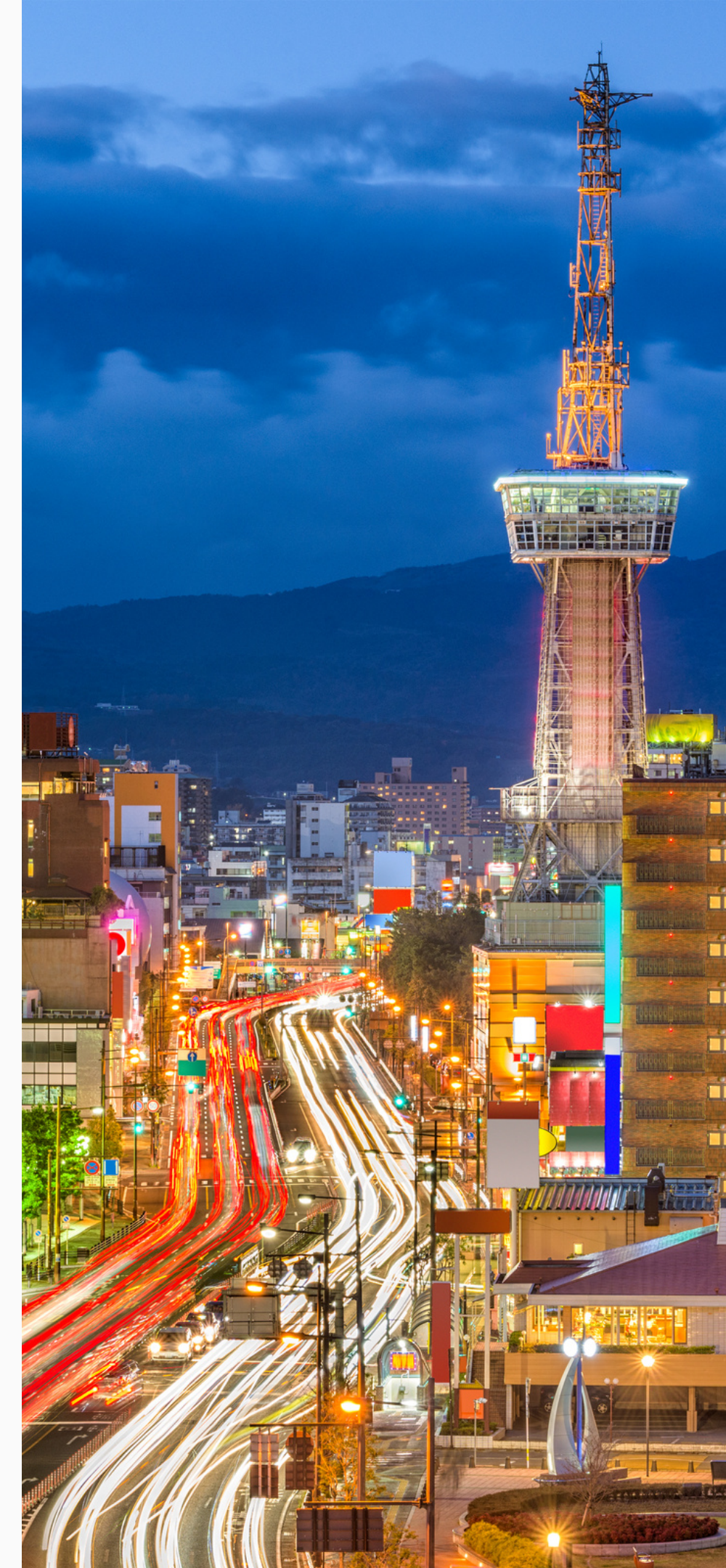
「いいお店」でも、 知られなきゃ来てもらえない。

大分県にお店があるのに、
そのチャンスを逃していませんか？

味やサービスには自信がある。でも、知られてない。伝えられてない。
今のやり方で、本当に届いていますか？
SNSも、店先のPOPも、「何を伝えるか」で反応は変わります。

ほんの一言を変えただけ

で、「気になってた」と言って入ってきたお客様が増えた店もあります。



入口の“ひと言”を変えるだけで、 お客様の“動き”が変わった。

- ✓ 投稿のひと言を変えたら、
「ずっと気になってました」と言われて来店。
- ✓ 店の前に置いた一文で、
足を止めてメニューを見てくれる人が増えた。
- ✓ 写真の横に「観光の合間におすすめ」と添えたら、
県外の方が「この投稿見て来ました」と言ってくれた。



“伝え方のズレ”を整える 月3,000円の2ヶ月お試し。

「うちの店、こういう店です」って、
ちゃんと伝えられたら、お客様の反応は変わるかもしれません。



スタータープラン（2ヶ月お試し）

- 01 月額3,000円（税込）
- 02 SNS投稿・看板の言い方を整える
- 03 店頭に使える一言POP案を提案
- 04 投稿や反応の相談も気軽にOK
- 05 必要に応じて“広げ方”のご提案も可

まずは「伝え方」を整えるだけ。
自分のお店の“入り口”を見直してみませんか？