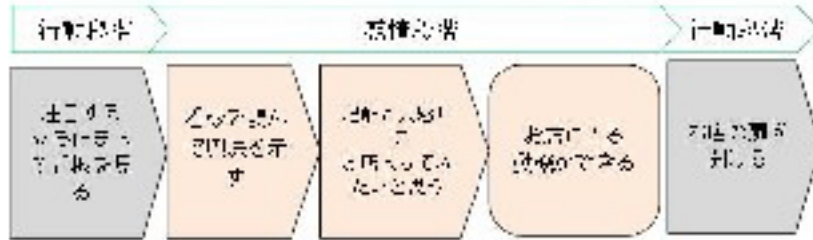
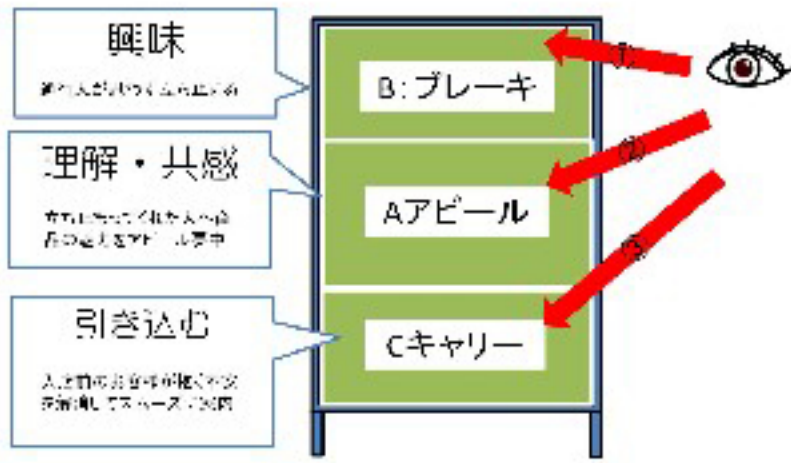


グイグイ新聞

□店の前を通る人は多いのに・・・

□目立つ看板に変えたけど・・・

看板や広告宣伝、毎日SNSをしているのに、お店がヒマしてませんか？ 店頭看板をお金もかけずにちよつとしたコツでお客様がたくさん来店されればいいですね。明日できるコツをこっそり教えます。



2017年 夏版
編集責任者：仲下聖治
オフィスなかした
中小企業診断士事務所
(経営革新等認定機関)
豊中市東泉丘
090-3979-2041

95%以上の人は看板を見るときは上段から下段に向かって視点が動きます。看板ストリーとは何か？ブレーキ、アピール、キャリーが上段から盛り込まれているかということ。興味を示しそれを理解し共感することで行動するという流れです。

【ブレーキの役割】

歩行者を立ち止まらせて看板を読んでもらえるようにします。

「通行人の足を止める言葉として『雑誌ランキングでNO1になりました。』など人気度を伝える表現や、『今日暑いですね！』などセリフで伝える・セリフ型。『宮内庁ご用達』や『創業数十年』など推薦や評価、お店の歴史を伝えて通行人の興味を引いて足を止める表現方法があります。

【アピール：理解と共感】

次に興味をひくために関心と理解と共感を得る必要があります。お客様に理解し共感を得るためにアピールするものです。

理解と共感を示す表現としては、商品特長やお店の一番のウリでアピールします。たとえば素材にウリがあればそのウリ(店主の故郷、北海道から直送・・・)文句でアピールすることです。

【キャリー：引き込み・誘導】

最後がお店に引き込むためには安心感や不安解消のためのお声掛けをするものです。具体的に示すと次のようになります。

「お店に引き込むには、不安を解消してスムーズに店に誘導することが必要です。表現としてお金の不安解消として『財布に〇〇円あれば十分楽しめますよ』雰囲気解消として『スタッフ一同、笑顔でお持ちしています。』とかすべて4人掛けテーブルなのでゆったり寛げます。お店の雰囲気伝える。お客様にできるかなりの解消として『ミートینگができるフライベート空間もありますよ！』とか『喫煙と禁煙のエリアを分けていますよ。』とかです。

お店のことを知らない初めての人でもじゃ入ってみようかとなるわけです。

□お店の経営者は、お店のことを大変よく知っています。が初めてのお客様は全くお店のことを知りません。経営者さん、スタッフさんは初めてのお客様に成り代わって考えることがポイントです。

「こっそり知って得する！」

【経営向上計画】とは

□経営向上計画ってなに？

平成28年7月1日に施行された中小企業等経営強化法にもとづいて、『経営力向上計画』という制度が始まりました。『経営力向上計画』は、人材育成、コスト管理等のマネジメントの向上や設備投資のために実施する計画のことです。この認定を受けた事業者には、次のようなメリットがあります。

1. 固定資産税が3年間半額になる！
 2. 各種金融支援を受けられる！
 3. ものづくり補助金で加点される！
- たったA3用紙2枚に様式に従って書くだけでメリットが享受されます。儲かっている事業者さんは、借ります次々に目標に向かって計画を立てられています。

