

# 売りの、 販促物の選び方

*Presents!*

自分のお店にはどんな販促物が必要なんだろう…？

そんな風に思った事ありませんか？

色々なお店を見ると「あれも必要？これもあったほうがいい？」と色々考えてしまいますよね。

お店の立地条件や業態によって、必要な販促物は変わってきます。

色々作っても実際には置けない、必要なかった、となってしまうと勿体ない！

今回は、7つのシチュエーション別で販促物の選び方をまとめました。

これはうちのお店の感じに近い！ というのがありましたら、ご参考にしてみてください。

売上UP+1では「販促セット」としてお選びいただいた販促物をセットでご提案、作成もしています。

# 店外の場合

Outside the store

看板 signboard

ステッカー sticker

フラッグ flag

立て看板 standing sign

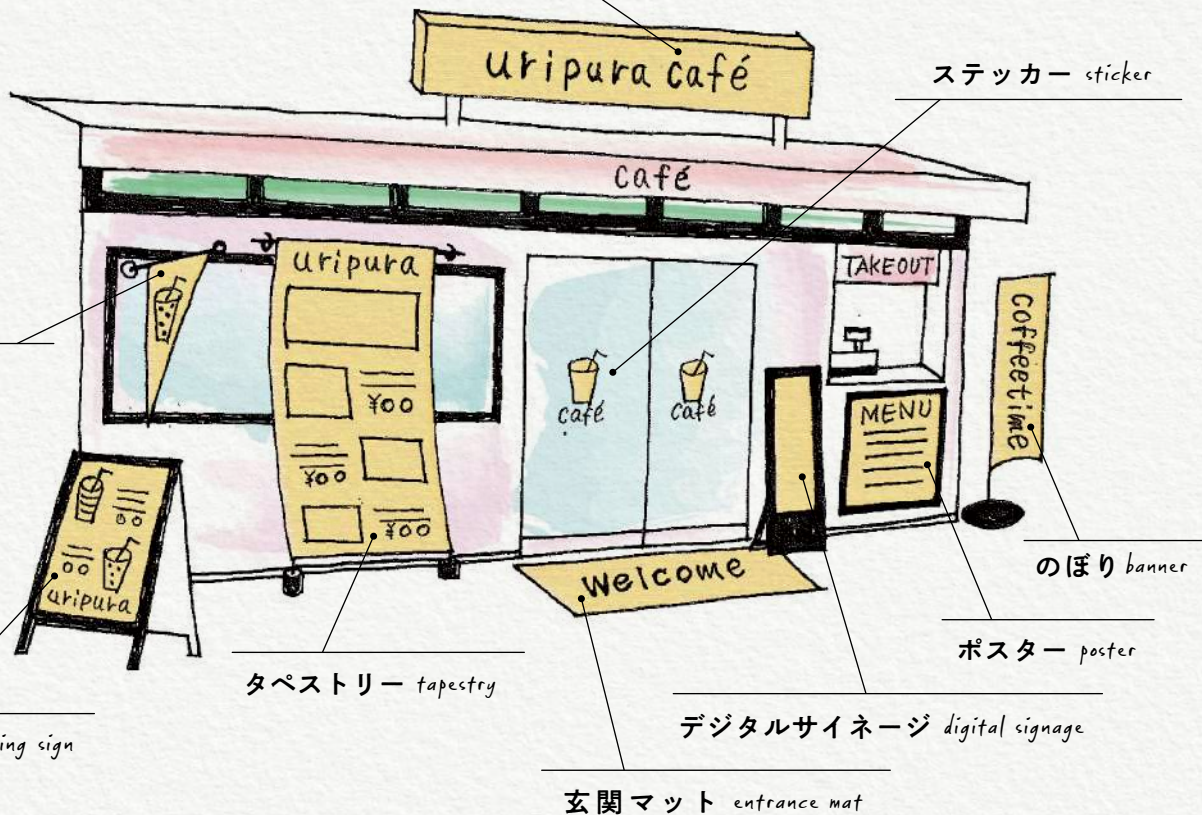
タペストリー tapestry

玄関マット entrance mat

のぼり banner

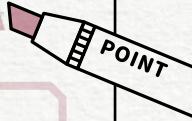
ポスター poster

デジタルサイネージ digital signage





## 集客 UP、認知度 UP には店外販促が大きなカギになります。



店外での販促のオススメは

- ① 看板
- ② 立て看板 (A型看板などのフレーム+ポスター)
- ③ ポスター
- ④ タペストリー
- ⑤ のぼり
- ⑥ ウィンドウシール
- ⑦ デジタルサイネージ
- ⑧ チラシ
- ⑨ DM (ダイレクトメール)
- ⑩ プレオープン / レセプションのご案内

これらすべてを用意する必要はありませんが、それぞれに役割があります。

看板や立て看板、タペストリー、ウィンドウシールなどは事前告知に大きく役立ちます。

工事をしていけば、前を通りかかる人は

「新しいお店が出来るんだ」「何のお店ができるのかな?」と気になるもの。

商品やお店のこだわりなどを盛り込んだ販促物を設置しておき、

「こんなお店がオープンするんだ! 行ってみよう」

「こういうことにこだわってるんだ! よさそう!」

そう思ってもらえたら成功です。

「〇月〇日オープン」というオープン日の告知も大切ですよ。

また、店頭販促以外のチラシやDMなどはもっと幅広く告知・認知・集客に役立ちます。

新聞折込、ポスティングなど「コロナ禍」の今、読んでもらえる

確率は上がっています。

実際にチラシを持って(見て)ご来店頂いたというお店は増えています。

ただチラシを配るだけではなく、何かのクーポンを付けることも効果的です。

オープン記念の割引クーポンや、2回目以降に使用できるクーポンなど、リピートに繋げるための内容が入っていると、お店にとってもお客様にとっても有益です。

このチラシは看板にも設置し、前を通りがかった人にも手に取ってもらえるようにするとさらに効果的ですよ。

また、オープンしてからも、お店を認知してもらう事が大切です。そんなときデジタルサイネージが効果を発揮します。

昼でも夜でも明るいので、遠くからでもお店がある事がわかりやすく、また動きのあるデータを流すことで前を通る時に目を引き入店率を上げることに繋がります。

# 店内の場合

In the store

メニューボード menu board

ショップカード shop card

ポスター poster


下げ札 hangtag

吊るしポスター  
hanging poster

卓上POP table talker

メニュー menu





店内の販促物は客単価 UP、リピート率 UP に繋がる、大切なツールです。

店内での販促のオススメは

- ① メニュー
- ② 店内ポスター
- ③ 卓上 POP
- ④ ショップカード / スタンプカード
- ⑤ ショップバッグ
- ⑥ HP( ホームページ ) SNS

飲食店の場合はメニューは必須です。

最近ではタブレットなどを使用したメニューも増えていますが、まだまだ紙でのメニューが多く、インバウンド対応やアレルギー表記をしているお店も増えていきます。

ショップカードやスタンプカード、または QR コードを印刷した POP を設置することで、LINE 公式アカウント、Instagram など、SNS への誘導 POP を設置し、登録してもらうことで顧客データを集めることができ、メルマガ配信やクーポン配信など、お客様とのつながりを継続することができます。

メニューを作成するには、商品決めや商品画像の準備が必要です。

それらがないとメニュー自体の作成ができませんので、早めに取り掛かる事が大切です。

テキストや画像を用意してデザインを作り、印刷・加工をしますので、遅くとも 2ヶ月前には準備をスタートすることをおすすめします！

また、SNS などアプリもありますが、ホームページはとても大切な営業ツールです。

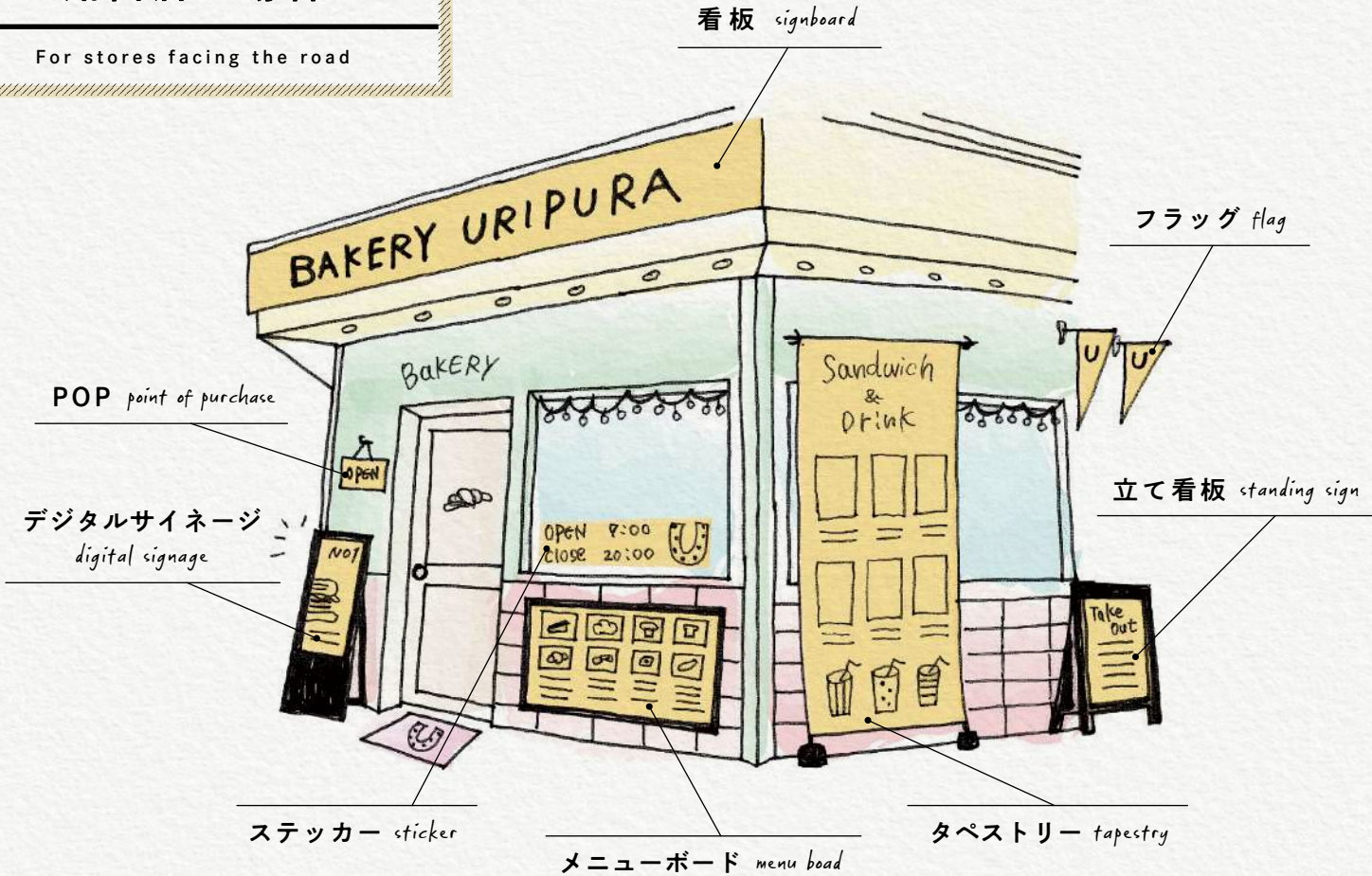
アプリやグルメサイトなどは簡単に作成できますが、お客様はそこからお店のホームページをチェックします。

ホームページの作成にも時間が必要ですので、作成を考えている場合はオープンに間に合うようスケジュールを立てて計画することが肝心です。



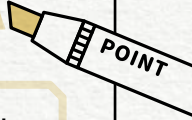
# 路面店の場合

For stores facing the road





路面店はお客様の目に止まる最高の立地です。お店の雰囲気にあった販促物を選びましょう！



路面店での販促のオススメは

- ① しっかりアピールなら 「立て看板 + のぼり + デジタルサイネージ」
- ② 場所があまり取れないなら 「タペストリー + ポスター」
- ③ 隠れ家的ショップにしたいなら 「フラッグ + ステッカー」

是非、ご自分のお店をどうアピールするか、何が置けるか、参考にしてみてください！！

まずはご自分のお店で設置できるかどうかをご確認ください。

道幅が狭いと「立て看板やのぼりの設置禁止」という事もありますので、事前確認は忘れずに！！

一番多くご依頼頂くのは、「タペストリー」「立て看板」です。

先程も書きましたように、場所によっては置けないものもありますが、設置可能なら「立て看板」、設置不可能な場合は「タペストリー」と立地条件で分かります。

「タペストリー」は場所を取らないので、壁さえあれば取付可能ですし、サイズもオリジナルで作成できます。

「立て看板」は道の前に出しますので、どちらの道から歩いて来ても視認性が高いのが特徴です。

「タペストリー」や「立て看板」も難しいというお店の場合は「フラッグ」も効果的です。

サイズはそこまで大きくなくても風でなびくので動きがありますし、オシャレな雰囲気になります。

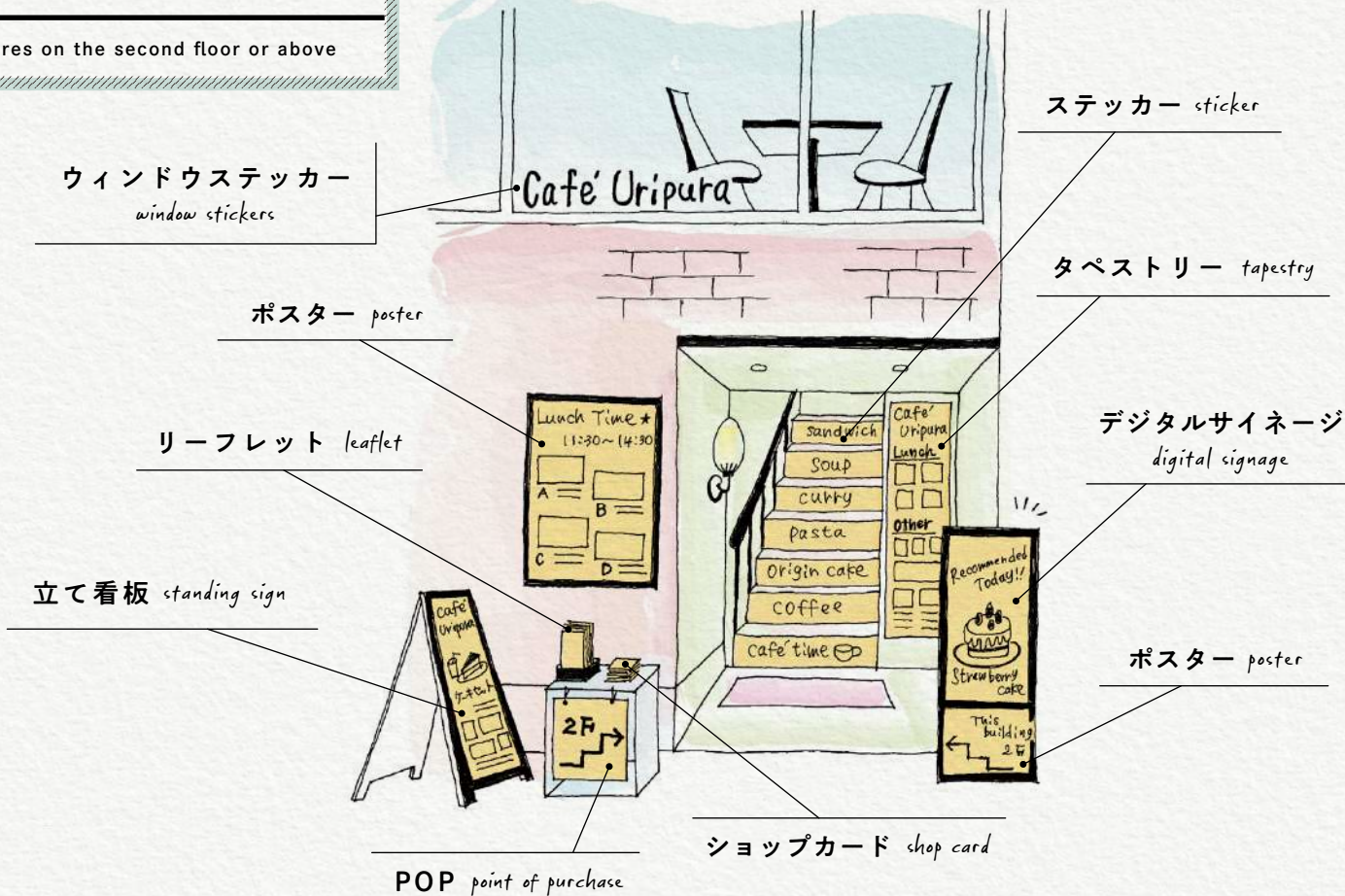
ロゴマークだけ、商品のアイコンだけ、といったシンプルにお店をアピールする事も出来ますよ。

また、窓が大きく使えるお店の場合は「ウインドウステッカー」も効果があります。

サイズもオリジナルで作ることが出来ますし、陽に当たりやすい場所の場合はサンカットラミネート加工で劣化を抑える事も出来ます。

# 階上店舗の場合

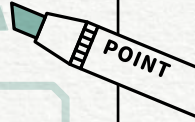
For stores on the second floor or above







## 路面店じゃなくてもこれだけの事が出来ます！階上店舗だからこそその販促物で差をつけましょう！



階上店舗での販促のオススメは

- |                     |                           |
|---------------------|---------------------------|
| ① 入口付近にスペースがあるなら    | 「立て看板 + デジタルサイネージ + ポスター」 |
| ② スペースはないけど壁や窓があるなら | 「タペストリー + ウインドウシール」       |
| ③ 窓もなく場所もないなら       | 「ステッカー + 店舗入り口に立て看板」      |
| ④ ビルの共通看板スペースがあるなら  | 「目立つ色とフォントで看板のみの一点攻め！」    |

「路面店ならいいけど、2階とかの店舗だと目立たない…」

そんなお悩みをよく耳にします。

路面店に比べるとスペースも取ることが難しく、ビルの賃貸条件によっては看板なども出すことが出来ないというお店は多いですね。こちらのイラストでは色々と設置していますが、すべて可能なところは少ないかもしれません。

ですが、**何もできない、という事はありません！**

- ・スペースは狭くても小さな「立て看板」が出せる
- ・入り口に「ポスター」が貼れる
- ・空いている壁に「タペストリー」が設置できる
- ・ガラス張りだから「ウインドウシール」が貼れる

など、出来ることでお客様にお店をアピールし、入店してもらえるようにしましょう。

路面店と違い、2階以上の店舗は外から店内の様子が分からないということは初めてのお客様からすると入りづらいと思ってしまう理由になります。

そんな時は「デジタルサイネージ」で店内の様子を流すとか、「ポスター」などに店内写真を載せると安心材料になります。

飲食店の場合はわかりやすいですが、サロンやマッサージ、美容室など長時間過ごす業態のお店の場合は店内がわかるとお客様も安心して登ってきてくれますよ。

店舗に上がる階段の側面に「シール」を貼ってアピールするという方法もあります。1段1段は狭くても、階段の数だけ貼る事が出来たら色々と出来ますし、一つの大きな絵などにするのも前を通る人の目を引く事間違いなしです。

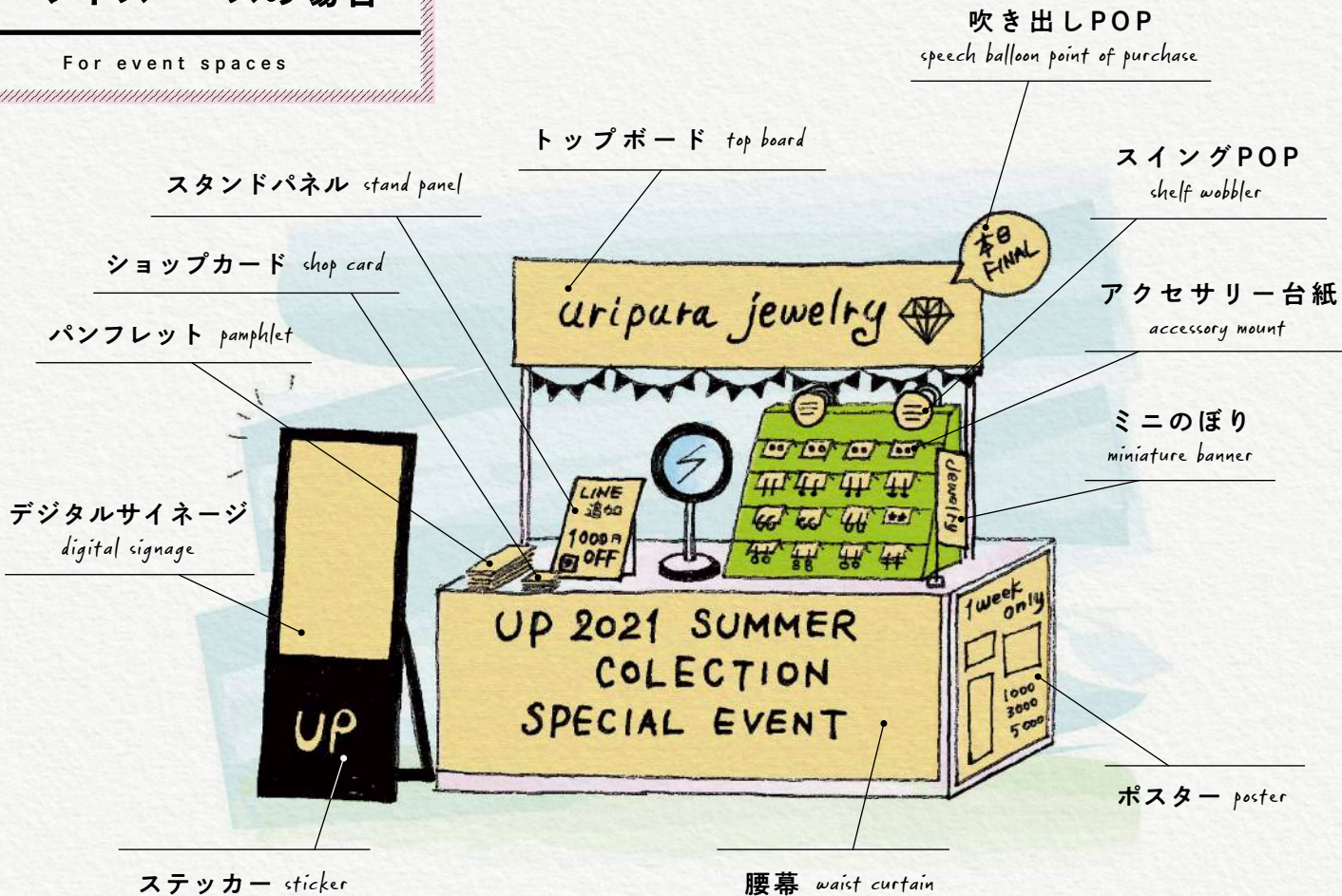
このイラストの様に内階段ではなく、外階段のお店でも設置は可能ですし、手すりに「横幕」のような形でポスターやタペストリーを貼って大きな看板変わりにする事も出来ます。

「ウインドウシール」だけだと遠くや道向かいからは見やすいですが、すぐ下を歩いている人の目には入らないという事がありますので、1階部分と店舗部分、どちらにも販促物を設置しておくとお得です。

どうしても場所的に難しいという場合でも、小さな椅子や箱を出し、「ショップカード」と「リーフレット」、階段を上るとありますよ、ということが分かる小さな「POP」を置くだけでも効果はあります！

# イベントスペースの場合

For event spaces





## デパートや駅構内など、様々な場所で「催事」「ポップアップショップ」は展開しています

イベントスペースでの販促のオススメは

- ① それなりにスペースがとれるなら「トップボード + サイネージ or 立て看板」
- ② あまりスペースがないなら 「ミニのぼり + 腰幕 + ポスター」
- ③ これだけは絶対用意！ 「ショップカード + リーフレット + 卓上POP」

短期決戦、しっかりアピールして催事中の売上もその後の顧客も掴んじゃいましょう！！

お店は店舗を構えるだけではないですよ。

全国あちこちを期間ごとに回る場合や1回限りの場合、と条件によっても変わりますが、短期決戦には変わりありません！

開催中は集客をし、手に取ってもらい購入に繋げる。そしてお店を知ってもらう事でネット販売に繋げる、実店舗への誘導と、色々な目的の為に開催します。

そこで必要な販促物は「とにかく目立つ事」。

もちろん扱う商品やお店の雰囲気は大切にしながらですが、周りにはたくさんのお店があり、人も多いたなかなか目につかなくなってしまう。

そこで大きな「トップボード」でお店をアピールし、遠くからでも「何かある!？」と見つけてもらいましょう！

近くまで来てもらえたら、「立て看板」や「デジタルサイネージ」で商品の具体的な内容をご紹介します。

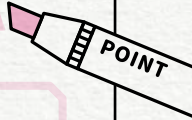
ブースまで来てもらえたらそこからは接客の出番です！

購入してもらえても、今回はしてもらえなくても、次につながるために「ショップカード」や「リーフレット」でのお店の紹介は忘れずに！

催事場で全商品を見もらう事は難しいので、ホームページを見もらえるようにリンクのQRコードを載せておきましょう。

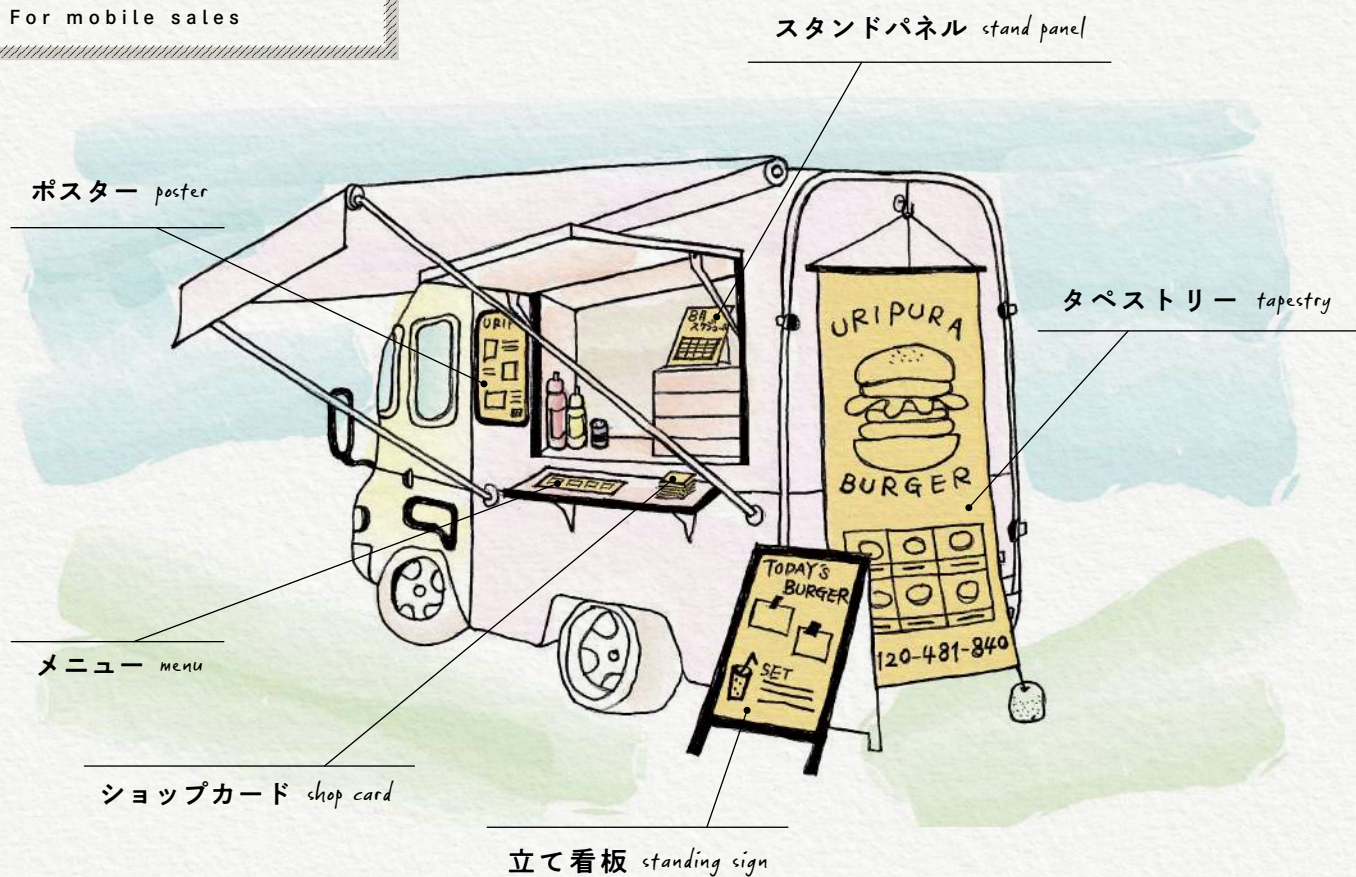
購入への後押しとして、「LINEのお友達登録」や「SNSのいいね!」をしてもらう事で割引サービス、といったお得情報をお知らせする「スタンドパネル」もあると効果的です。

接客をしていたり、お会計をしていたり催事はとにかく忙しいです。そんな時に変わりに営業してくれる「POP」類は必需品ですよ！アクセサリをなど「台紙」を使う場合、表面はお店のロゴ、裏面にQRコードを入れておくとも刺代わりにもなります。



# 移動販売の場合

For mobile sales





## テイクアウト需要が増えてきたことで、キッチンカーなど移動販売も増えました

移動販売での販促のオススメは

- ① ちょっと広い場所なら 「立て看板 + タペストリー + テラス席用卓上 POP」
- ② 設置スペースが狭いなら 「タペストリー + 大判ステッカー」
- ③ これだけは絶対用意！ 「ポスター + スタンドパネル + ショップカード」

是非是非たくさんの人にお店をアピールして、お客様にお届けしてください！！

これから開業を考えている方も多いのではないのでしょうか。

キッチンカーなど移動販売の場合は、認知してもらうまでに少し時間もかかってしまいますし、場合によっては週に1回はこの場所という形であちこちでの販売になってしまうので、リピートのお客様を掴むまでに少し時間が必要になります。

まずはお店があることをアピールするための販促物が必要ですが、スペースもあまり取れないので、必然的に車に設置するものが多くなります。

強力な磁石でフックにかける「タペストリー」これは必須アイテムです。メニューなど販売しているものを遠くからでも視認できるように大きく作るのをおすすめします。

少しスペースが確保できる場合は「立て看板」もお店の雰囲気作りに一役かってくれます。

また、車に貼る事が出来る「ポスター」や「ステッカー」で移動中もお店をアピールする事も大切です。

ステッカーの場合は、そのまま貼りっぱなしになってしまいますが、取り外しができるものをご希望でしたら「マグネットシート」で設置することもおすすめです。



# テナントの場合

For tenants





## 販促物を制限されてしまう「テナント」でも出来ることはたくさんあります!!

テナントでの販促のオススメは

- ① 入口が広いなら 「立て看板 + サイネージ + 大型ポスター」
- ② 店舗がガラス貼りなら 「大型ウィンドウシール + ポスター」
- ③ お店が狭いなら 「ポスター + パネル + ステッカー」

たまたま通りかかって入店してくれたお客様をリピート客にする販促物はもう一人のスタッフです!!

駅ビルやデパートなど、テナントの中の場合、ビルの集客力は大きいですが、その分、お店ごとの販促物で差が出てしまうという点があります。

また、テナントは路面店などに比べて出来ること出来ないことの規制も厳しい場合がありますので、入るテナントでは何が可能なのか事前にしっかり確認しましょう!

入口には「立て看板」や「デジタルサイネージ」は必須アイテムです。イラストのような、セールなど短期間の設置の場合は「立て看板」を使用するのもアリですが、やはり「立て型のデジタルサイネージ」や、店舗に大きめの壁がある場合は「壁掛け型デジタルサイネージ」を使いアピールする事で、お客様の足も止まり入店につなげやすくなります。

ボディの近くや棚の上部分に「パネル」を置き、SNSへ誘導するためのQRコードや特典、セールや新商品のお知らせをする事も

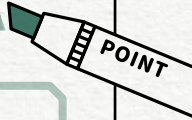
リピートに繋げる大きなポイントです。

壁にも「ポスター」や「タペストリー」を設置して、どの角度からもお客様に見ていただけるようにするとその時の新製品や次回の企画のお知らせ、セールなどをアピールできます。

セール品を陳列しているテーブルや台の足部分に「腰幕」を付けるのも目立ちますよ!

もちろん、レジ周りにも「QRコード入りショップカード」や、ブランドの「リーフレット」、次シーズンの新商品紹介などを置く事も忘れずに。

フィッティングのドアやボディーを立てる台の側面、お店にガラスがある場合は「ステッカー」もオリジナリティを出せ、簡単にはがすことができるのでおすすめです!





<https://uriageup-plus1.com/>

公式サイトは  
コチラ→



※無断転載禁止

Copyright © Uriage Up Plus One All rights reserved.