

飲食店の店構え

サインの力で飲食店の売上(新規来店数)が変わる。

有限会社 ジャパンセントラルサイン 代表取締役 戸田大輔

外観が良い方向に変われば新規来店客が増えるのは飲食店だけ。それも低単価の業態のみです。だからこそ、そこに看板の、店構えの作り方が非常に大事。この部分にこそ看板の価値、看板屋としての価値があります。

看板製作会社として独立してから、より効果のある、結果に結びつく看板・店構えを追求してきましたが、なかなかお客様に伝わらず予算はおろか、話も聞いてくれない環

境から抜け出したい気持ちで今日までやってきました。だから私は看板屋の地位を高めるために、飲食店の店構えを通して結果を出し続けることが使命と想っています。

今回連載の機会を頂き、実際にお客様からの依頼で行ったプロジェクトを通して皆さまにどこに注目して、どう変えていったのかをご覧くださいませので、業務の参考にさせていただければと思います。

CASE.4 外観・メニュー変更後売上が約20%アップした事例。

名称：ローリングローストチキン
 所在地：大阪市西区
 業態：アイリッシュバー→ローストチキン専門店
 年数：4年目

《課題》

アイリッシュバーとしての外観、店舗のデザインは優れているが、ローストチキンが味わえる店舗としては訴求力に欠ける。

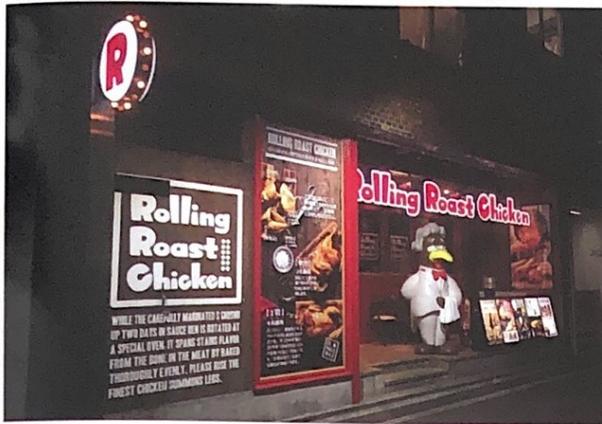
《外観現状分析》

店舗周辺はビジネスエリアでもあるので、土日の集客数が少なく、食事よりも飲みのお店として認識されている。従来のイメージを払拭し、平日はサラリーマン、土日はファミリーが来れるように表現する。

《改善点》

外観的には、セットバックしている部分を利用して店舗全体を大きく見せるようにして、ファミリーが来れるような安心感とテイクアウトができることを表現。平日は、仕事帰りに寄れるような雰囲気をつくる。





《結果》

メニューブックも店舗イメージに合わせて作り、店名も「ローリングローストチキン」に変更し、誰が見てもわかるようになってから、売上は約20%アップし、客単価・利益率もアップした。土日の集客に関しては2倍増加につながった。

《お手伝いさせていただいた内容》

1. 視認性・魅力度アップの店舗構え企画案
2. キャッチコピーと手書き文字・イラストデザイン
3. 工事業者への予算調整と素材および製作指示
4. 照明調整・コーディネート
5. メニューブックデザイン・メニュー提案・写真撮影

《店外デザインアイテム》



原案・ラフスケッチ



グラフィックデザイン



店舗をつくる場合
守るべきルール

$$\text{入店率} = \text{発見率} \times \text{魅力度}$$

1. 訴求力とブランディングとのバランス

店舗の大きな役割が二つあります。一つは、訴求力です。そしてもう一つはブランディングです。これらは、個人店とチェーン店では、間違の作り方をしています。

2. 発見率(視認性)をあげる5つのポイント

- ①明るさ ②大きさ ③形 ④コントラスト ⑤動き

3. 魅力度をあげる5つのポイント

- ①訴求度 (キャッチコピーや思わず入ってみたいくなるコンテンツが表現されているか)
- ②活気 (2の発見率の動きの要素があるか? 海鮮なので、商品の鮮度につながる)
- ③安心感 (入口のガラスの文字を消して中がよりみえるように表現する。)
- ④清潔感 (色の使い方や、錆びたり、はげたり、古くてもきれいにみえるようにする)
- ⑤お得感 (入店したら、美味しいものが食べれそうブラス何かを感じさせる)

●明るく、大きく表現し、居酒屋ではなく専門店化する。

●ヤング・ファミリー層の方が入りやすいように安価に魅せる。

《メニューデザイン》



戸田大輔

看板屋の地位向上のために——

1968年愛媛県生まれ。㈱ジャパンセントラルサイン代表取締役。大手外食チェーンから個人経営の飲食店まで、数多くの店舗ファサードを手掛けるコンサルタント。関西を中心に、全国・海外に活動の場を広げ、実績は1000件を超える。92年から看板業に携わり、99年に四國中央サインを創業し、05年に㈱四國中央サインとして法人化。09年に現社名に変更、現在に至る。ファサードデザインだけでなく、各種サインやメニューブック、POPまで統一感のあるトータル提案を行っている。著書「新規客が増える飲食店の店舗構え」(商業界)では、飲食店経営者に向けて「繁盛する」店舗構えを説いた。

全国パートナーシップ施工会社募集中！ 詳しくはお問い合わせ下さい。 E-mail: info@jc-sign.com

