

# <お客を呼ぶ店頭条件>

## 1 目立つ ▶

- 20 ~ 200 m手前からでも目に飛び込んでくる
- 看板が大きい
- 看板の文字が大きく読みやすい
- 文字は詰め込み過ぎず、言いたいことは一つだけ
- 目立つ色を使っている
- 色を統一することで建物自体を看板化している
- 営業感、盛況感がある

## 2 オリジナリティがある ▶

- コンセプトがはっきりしている
- 店名、ネーミングがユニーク
- ショルダーネーム（店名上に書かれる、業種業態や店の特徴を表したキャッチコピー）がある
- シンボル マーク、ロゴ、キャラクターがある

## 3 驚きがある ▶

- 店頭に動きがある
- 光が動く、音がする
- 独自の強みを表すキャッチコピーやお客様にとって価値、メリットとなるフレーズがある
- 季節感・鮮度感がある
- フェア、スペシャルな企画の告知がある
- においがする
- シズル感、おいしさ感がある

## 4 安心感がある ▶

- 何やさんかわかる
- 店頭、店内が明るく綺麗
- 価格がわかる
- 店内が見え、雰囲気かわかる
- 自分に場違いでないことがわかる
- おいしさ、品質の良い理由がわかる
- 植物や花が置いてある

## 5 安さ感がある ▶

- 最低単価商品（集客商品）やサービス商品、セットメニューの表示がある

## 6 店舗の情報 ▶

- 店舗の規模（品揃え、座席数）がわかる
- 提供方法や利用の仕方がわかる
- 商品、メニューがわかる
- 一番商品（最も売れている商品）がわかる
- 売り、こだわり、モットーがわかる
- ターゲットが明確である

## 7 障害が少ない ▶

### 物理的障害物が少ない

- 間口が広い、入口が広い、駐輪、駐車場が広い、他店の看板などに隠れていない、周囲に同化していない

### 精神的障害物が少ない

- 入り口がわかりやすい
- 店頭が明るい
- 店内が明るい
- 雰囲気が良い