

# のぼりの設置の仕方、集客は変化する

## メニュータイプののぼりを活用してお客様の注目を集める



のぼりにはジャンル、メニュー、メッセージタイプとさまざまな内容のものがあります。お客様に自店を選んでいただくためには、お客様の気持ちに直接働きかける必要があります。ラーメンが食べたいお客様の思考は「ラーメンが食べたい」⇒「今日は〇〇味がいいな」という風により具体的な欲求内容に変化していきます。そこで、通常の「ジャンルののぼり」に「メニュータイプののぼり」を併用することで、お店への注目度が増し、具体的な欲求を持っているお客様にマッチしてきます。天気、季節など外部の要因によってお客様の欲求は変化しますので自店のメニューのぼりを複数用意し変化させるとよいでしょう。

- ポイント**
- 周囲の競合店と異なるメニューののぼりを掲示
  - のぼりの内容は時折変える、変化を持たせる

## 連続した同一絵柄のぼりを活用してインパクトを高める

私たちが、日頃感じている印象の中には数量の多さに対する印象があります。人間の本能の中には、多い少ないを瞬間的に比較してしまう能力が備わっているようです。例えば、のぼりを1枚だけ設置している店舗を見て受ける印象と、複数枚設置するのとは印象の度合いは大きく変わってきます。CMなどでよく使われている、同じフレーズを連呼するタイプも考え方は同じです。同一絵柄を連呼してお客様に対するインパクトを強烈に与えましょう。



- ポイント**
- 同一絵柄を複数設置
  - メッセージの内容はシンプルなものベスト

## イベント性のあるのぼりを設置して期待感を高める



お客様は、セール・お祭り・イベントなどの内容にいつもアンテナを張っています。セールとかイベントなどではいつもと違う非日常を、お祭りなどでは開放的な高揚感を求めています。どんな些細なことでも、何かのセール、イベントを行うことで、お客様の気持ちにプラスの心象を与えることになります。このプラスの心象こそが、期待感へ繋がります。そして来店へとお客様をお店に導いてくれるのです。

- ポイント**
- 季節の変わり目などが有効的
  - 他業種のセール、イベントなどを参考に自店のイベントを作る