特集1 売り上げアップに欠かせないPOPを徹底検証！！

編集部体験 REPORT

小さなパン屋ネットワーク販促指導員・小柳出光さんに編集部が作成した入魂のPOPを分析して頂きました。

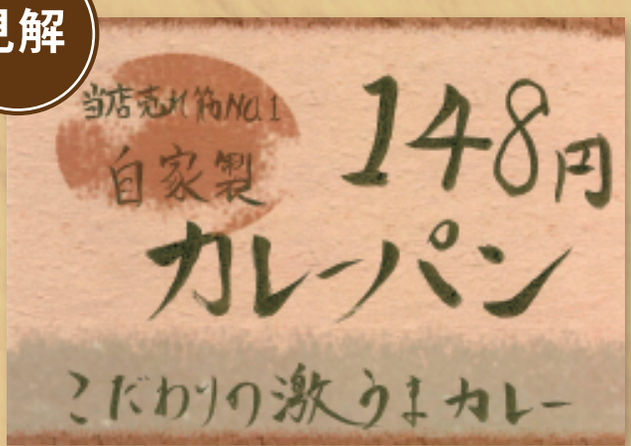
分析

編集部が作成した下段のPOPはまず、何をお客様に訴えたいのか伝わりにくく、全体的に弱々しいイメージに。

弱々しいイメージを与えてしまう理由

1. 文字が紙に対して小さい
2. 文字そのものの線が細い
3. 余白が多く、隙間が目立つ

見解



一番伝えたい事は「当店売れ筋NO.1」というキーワードであるのに、細い文字で小さく書かれているのでお客様の目線に飛び込んでこない。しかも、このキーワードは主婦の気になるキーワードランキング1位なのに・・・一番大きく目立つように書くべきですね。文字のサイズに注目すると、このPOPの一番大きい文字は「148円」なので、客観的に値段をアピールしたいPOPになってしまっている。仮に100円と書かれていれば、廉価なので、まだ、的を得ているPOPだったと言えます。

小柳出さんに
実際に見本を
お願いすると・・・

小さなパン屋ネットワークの詳細は次ページへ

小さなパン屋ネットワークとは？

パン業界における人材の横のつながりを活かし、情報交換の場を提供している登録組織であります。また同業界に関わるビジネスの斡旋（別途資格有）もしており、店舗プロデュース・独立開業希望者への製パン講習・販売講習など個の能力を活かした仕事を経験できます。

小さなパン屋ネットワーク公開講座 in 東京

10月15日に関西で開かれた講座が好評だったため、関東でも11月9日（月）13時から新宿パークホテルで実施された。内容はパン屋経営にフォーカスされたもので、「作ること」「売り込むこと」を中心に展開。何事も100%で取り組む事のアツい信念と経験談を編集部は取材してきた。

経営する上で「売ること」は第一条件です。商品を均一化する為には、写真を使ったマニュアル化が効果的。

「パンが売れない』=材料が仕入れられない、生活ができないという事。開店当初、売上が伸びず、ロスに悩まされました。原料は良いものを使っていたので味には自信がありましたが、10本の食パンが1本しか売れない。そこで考えたのが食パンに予約という付箋を貼り、注目度と限定感を上げる「fake」という戦略。3ヶ月後には60本売れるようになりました。現在、スタッフが35人いるのですが、写真を使ってマニュアルを作った結果、イメージが視覚で共有できるので大きなぶれもなく商品の標準化ができました。

Boulangerie Miyata
オーナーシェフ　宮田　顕 氏

お客様に喜んでもらう事は勿論、人から応援されるモノ作りが信念です。その信念を具現化する為に、スキルアップが必要だと考えます。

シェフに必要な事は人、モノ、在庫（カネ）、情報、時間の管理能力。冷蔵庫の長寿命化を理由に扉の締め方を乱雑に行わないという基本的なことから高度な事までが管理。私は、「早く」、「美味しく」、「奇麗に」、「安全に」、「衛生的に」という5つの行動を無意識に実践できるよう、自分を始めスタッフにも指導してきました。仕事で大切な事は『状況把握→判断→実行』だと考えています。

杉窪　章匡 氏

集客UPには、チラシが効果的！作成のポイントは？

集客を増やしたいと考えた時にまず、思い浮かぶのは何でしょうか？インターネットが普及した昨今ですが、パン業界ではまだ、チラシが効果的なようです。今回は手書きチラシについてご紹介します。手書きチラシは文字に温かみがあって、手作り特有の雰囲気から親近感が生まれます。ただ、注意しなくてはいけない事があります。それは目に飛び込んでくるインパクトと構成です。パッと見て、何をアピールしたいのか読み手に伝わるようにする事が大切です。目に留まらなければチラシはただのゴミですから。限られたスペースに興味をひく文章を効果的に配置しましょう。

小さなパン屋ネットワーク
販促指導員　小柳出　光 さん

激動の経済状況でパン屋が生き残る為に必要な事。

創業5年後の生存率は30%、飲食業においては10%、10年後に生き残るパン屋は100件に1件と言われています。スキルの偏り、リサーチ不足が大きな原因で、具体的に言うならば、美味しいパン作れるが販売のノウハウが乏しいことや、地域の人口 / 構成比に基づく戦略が明確でないということです。解決策としては、自分の強みを認識し、個性として磨きをかけ、オンリーワンを確率する事。また、人脈や行政の制度を最大限に利用し、周囲の理解と協力を得る事も大切です。ビジネスプランは、売上の明確な根拠と撤退計画の相反する2つをしっかりと練り上げる事が重要です。

小さなパン屋ネットワーク
代表　岸本　拓也 氏

小さなパン屋ネットワーク

公開講座では、ここには載せきれない充実の内容が満載！パン屋オーナー・お勤めの方（製販問わず）・経験者であれば、誰でも参加可能です！

■問い合わせ先
小さなパン屋ネットワーク事務局　担当　波多野（はたの）
■電話 045-962-6325　　■e-mail：info@pan-service.co.jp