




「買いたい」を増やす伝え方のコツ

小さな工夫が大きな価値に！
10個の演出法



3秒販促製作所
株式会社はぴっく



何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、どんな演出？

お客さまの目の前で

- ・ラクレットチーズをとろ～り
- ・バーナーで炙って仕上げ
- ・大きなチーズの中でパスタの仕上げ
- ・アツアツ鉄板ハンバーグを目の前カット
- ・シュークリームのカリッと感を詰める



少し解説

コロナ禍で外食を控えているお客さまも多い状況です。リアルのお店では、**ご自宅では得られない体験を提供**することで「わざわざ来店する価値」を高められます。お客さまの目の前仕上げもその一つです。



目の前仕上げ！
自宅じゃできない贅沢♪

何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、どんな演出？

お客さまの目の前で

- ・アワビの浜焼き。目の前でうねうね動く
- ・重箱入りのメニュー。ふたを開けるともくもくと白い煙が！（ドライアイス演出）など



少し解説

動きのあるものは目を引きます。驚きなどの感情もわかりやすい演出になります。お客さまが動画を撮影してSNSなどに投稿して頂けることも！



目の前でうねうね！
感情が動く体験に！

何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、どんな演出？

- ・ご注文頂いたメニューに使う素材を、お客さまにお見せする「この素材を使って調理してまいります」
- ・ご注文前のお客さまに「今日はこちらの素材が鮮度良くお勧めです」とお見せする



少し解説

ビフォーアフターの変化は楽しいもの。調理前の素材をわざわざお見せするのは手間がかかりますが、こだわり感が伝わるし、お客さまにとっても「ここだけの体験」になるはずっ！



調理前の素材見せ
こだわり感伝わるよ

何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、どんな演出？

お客さまの目の前で

- ・「魔法のお塩、ひと振りしますね」
- ・「おいしくな—れの気もちを込めて、魔法のスパイスをおかけいたします」など



少し解説

最後の仕上げ。キッチンで済ませてきてもいいのですが、お客さまの目の前で「魔法の〇〇」と言いながらひと振りしてはどうでしょうか？ お客さまにとっても、ちょっと**特別な体験**に変わりますよ！



魔法のひと振り！
特別な感じするよ！

何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、どんな演出？

- ・カウンターでお客さまの目の前で調理
- ・調理場をカメラで生中継 など



少し解説

自分が注文した料理が、目の前で調理されると期待が高まります。カウンター形式のお店じゃない場合でも、現代ならカメラで調理場内を生中継することもできますね！



調理工程を
見せられるのは自信の表れ

何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、どんな演出？

- ・クロッシュ（銀の半球ボウル）で料理を隠しておき、お客さまの目の前でジャーン！
- ・メニューの一つだけ蓋つきに。お客さまが自らフタを開けて中を見る。



少し解説

隠れていたものが露わになる時、人はドキドキします。「ヨーグルトを食べる時に一番脳が興奮するのは、フタを開ける瞬間」という実験結果もあるそうですよ！印象に残る演出です。

隠していたもの登場！
ジャーン！

何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、どんな演出？

- ・風呂敷で包んだお弁当や料理
- ・数段の重箱に入ったお料理
- ・幾重の箱や袋に包まれた品
- ・封筒に入った本日のお品書き



少し解説

大切なものは丁寧に扱うものです。丁寧に包まれたものは大切に扱われている印象が生まれます。「包」という漢字の語源は「胎児がお母さんのお腹の中にいるイメージ」だそうですよ。包むは大切なんです。



包まれたものは
大切な印象アリ

何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、どんなものが？

- ・海賊の宝箱型
- ・ブック型
- ・おもちゃ箱 など



少し解説

お箸やスプーンなどのカスターセット。普通はプラスチックケースやカゴに入れることが多いです。遊び心を加えたボックスはいかがでしょう？知人を連れてきたくなるお客さまが現れるかも！



お箸はどこに？
珍品カスターボックス！

何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、どんな演出？

- ・ 折り紙で折られた箸袋
- ・ おみくじになっている箸袋
- ・ 裏面に裏情報が書かれた箸袋
- ・ 折ると隠れメッセージが現れる箸袋



少し解説

お箸を使用するお店なら箸袋だって演出の場に。「身近なもの×変化球」は目に留まりやすく印象づきやすいです。温かみが伝わるものにするか、楽しいミニエンタメを加えるか。ちなみに…ランチョンマットも工夫次第です！



お箸袋だって
演出の場になるよ！

何を伝える？

どう伝える？

どこで伝える？

どんな演出で？

他

たとえば、演出が？

- ・花火を付けたスイーツやドリンク
- ・ジュウジュウ大きな音が鳴る料理
- ・アフタヌーンティーの立体スタンド
- ・お客さまのテーブルまでもっていくスイーツワゴン



少し解説

隣のテーブルのお客さまが注文したものだって目に入ります。音や光があったり、立体的で目立つものならなおさら。「隣のあれ、いいなあ♪」って思ってもらえる演出は？



隣のテーブルを青く見せるには？

お客さまに
喜んでほしくて
がんばるあなた。

私は大好きです。
応援しますっ！

まきやより

あなたのファンが増える
販促ツールお作りします

初孫ができました。
新人おじいちゃん頑張りますっ！



ファンを増やす販促ツールが欲しくなったら

3秒販促製作所

