

手軽に始める！

ケーキ屋さん向け リピーター獲得施策3選



Created by





はじめに

リピーターの存在は、ケーキ屋さんにとって安定的な売上と口コミの源ですが、、

- ・「何かやりたいけど、手間がかかるのは困る」
- ・「お金もかけられない」

そんな悩みを持つ方も多いのではないのでしょうか？

本資料では、小さな工夫で“また来たくなる”お店づくりを実現する、手軽に始められる施策を3つご紹介します。



目次



- 施策①：くじ引き感覚が楽しい
「当たりつきピック」
- 施策②：集めて楽しい
「ポストカード型アート」
- 施策③：王道かつ効果的
「スタンプカード」
- おわりに



“くじ引き”感覚が楽しい 当たりつきピック

【こんな施策です】

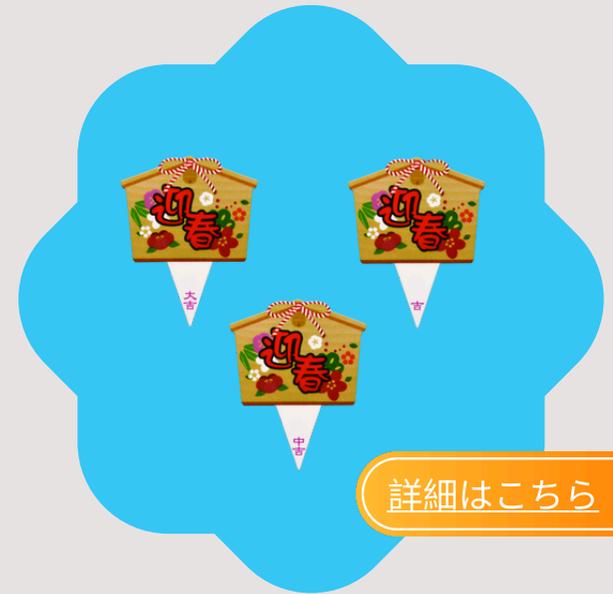
ケーキに刺すだけでワクワクを演出できる
「プレミアムピック」や「おみくじピック」は、
再来店のきっかけを自然に生み出すツールです。

【ポイント】

低コストで導入できる

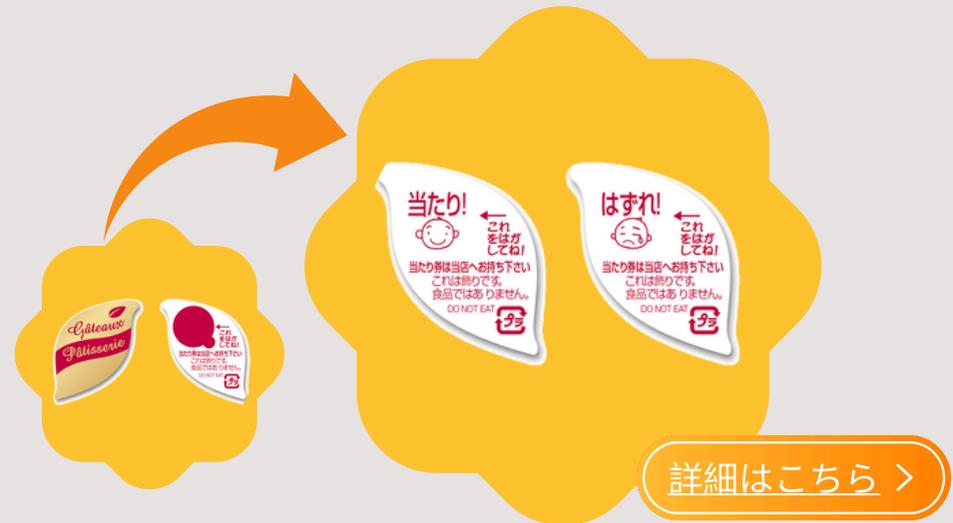
SNSでの拡散も期待できる

子どもに特に人気



[詳細はこちら >](#)

おみくじピック：大吉／中吉／吉



[詳細はこちら >](#)

プレミアムピック：当たり／はずれの2種

「当たりが出たらシュークリーム1個プレゼント」など
お店によって独自のキャンペーンが可能



集めて楽しい

ポストカード型アート

【こんな施策です】

季節ごとに1枚ずつ配布されるポストカードやアクリルスタンドが、4枚揃うと1つの絵になる仕掛け。ついで次の季節にも足を運びたくなる仕掛けです。

【ポイント】

コレクション性を刺激することで自然なリピート誘導

店内掲示やSNSでも見せられるビジュアル訴求に強い

イラストにメッセージやお知らせを入れることも可能



例) A6サイズのアクリルカードを春夏秋冬で展開
つなげると1枚の美しいイラストに



王道かつ効果的 スタンプカード

【こんな施策です】

「来店ごとにスタンプを貯めてプレゼント!」というおなじみの形式も、工夫次第で効果抜群。初めの3回までのプレゼント設計が飽きさせないコツです

【ポイント】

費用対効果が高く、常連化につながりやすい

紙カードだけでなくLINE公式アカウントと連携したデジタルスタンプカードもおすすめ!



例) 1個目→ミニクッキー / 2個目→割引券 / 3個目→お楽しみBOX など



おわりに



「リピーターづくりは難しい」と思われがちですが、“ちょっと楽しい”仕掛けを加えるだけで、お客様の心は動きます。

本資料で紹介した3つの施策は、いずれも低コスト・簡単導入・高効果の三拍子がそろった取り組みです。まずは1つ、できるところから始めてみませんか？

手軽に始めるリピーター獲得施策にご興味がありましたら、ぜひユウキにご相談ください。



Contact

メール、お電話、ホームページの
お問い合わせフォームより、
お問い合わせください。



cake@yuuki-k.co.jp



<https://yuuki-k.co.jp>



048-684-9081