

スマホひとつで始める

# ケーキ店の売上アップ DX戦略



Created by



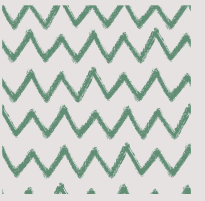
# はじめに

ケーキ店の一番の悩みは「どうやってお客様に来てもらうか」ではないでしょうか。広告にお金をかければ目立つことはできますが、お店にとっては費用の負担が大きく、続けていくことは難しいのが現実です。

そこで役に立つのが、低コストで使えるデジタルの仕組みです。SNSやGoogleマップ、LINEなど、スマホひとつで始められるツールをうまく使えば、広告費をあまりかけずにお客様を増やすことができます。

本書では、難しい専門用語を避けながら、今すぐ実践できるデジタル集客方法を紹介します。「自分のお店にもできる」と思える、小さな第一歩を一緒に見つけていきましょう。





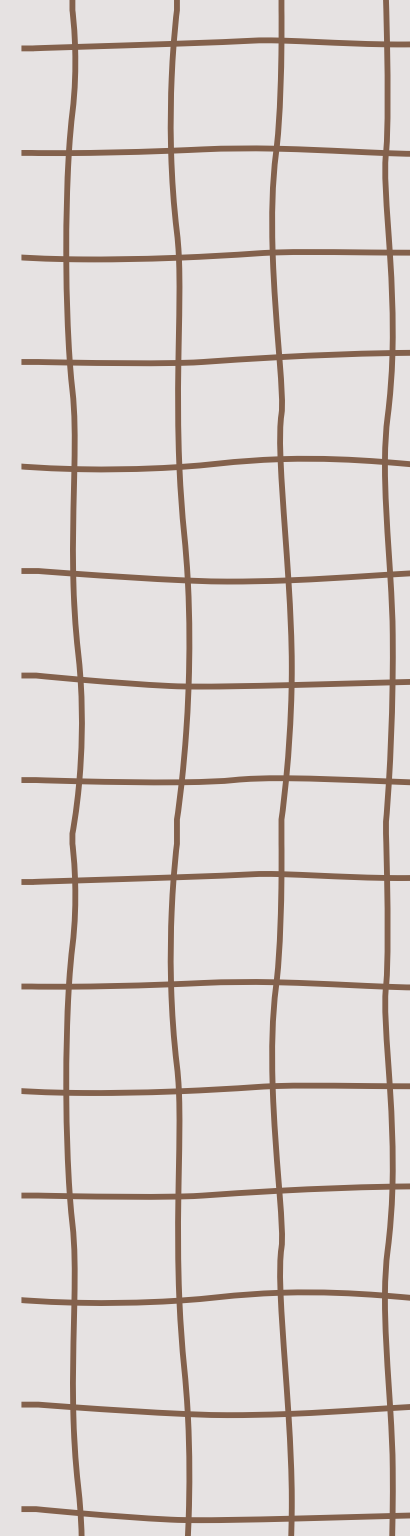
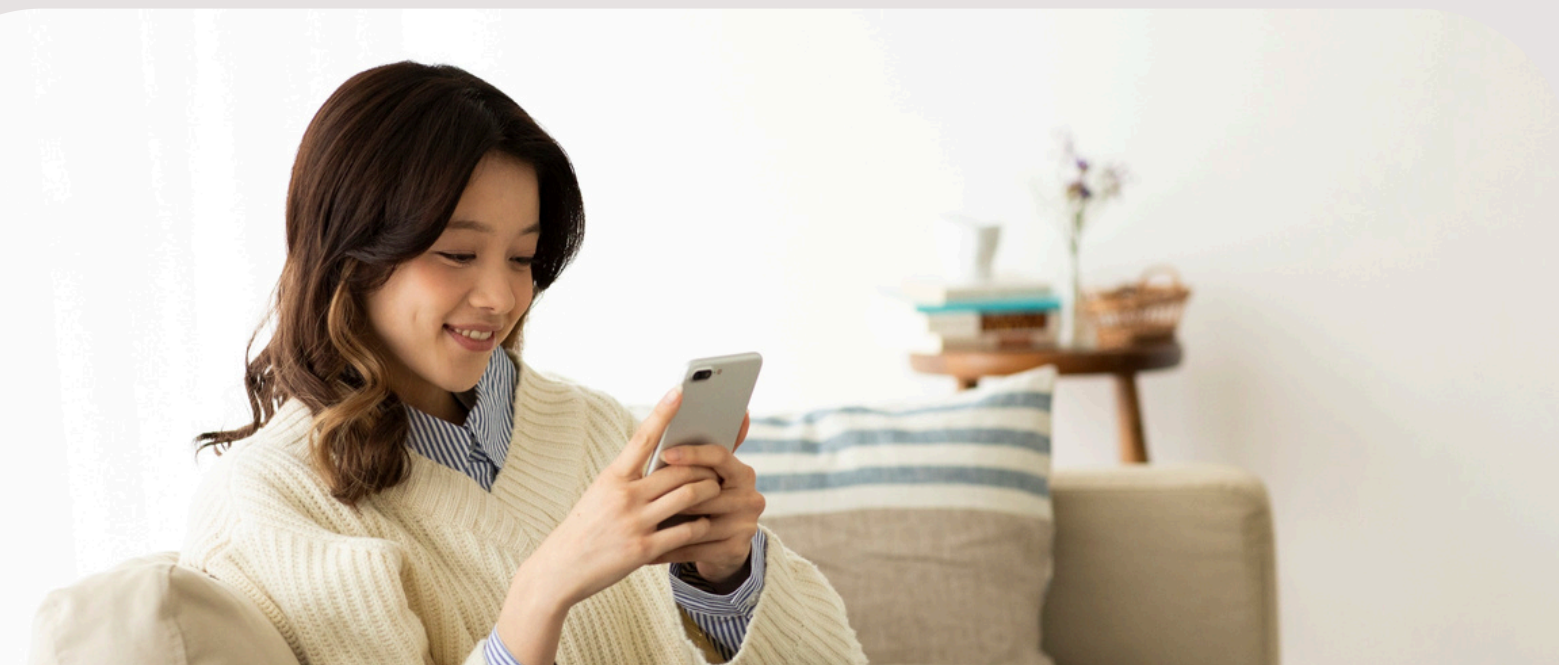
# 目次

- “あなたのお店”が埋もれる理由
- お金をかけないデジタルの基本
- Instagramで魅力を伝える
- Googleマップで見つけてもらう
- LINE公式アカウントでつながりを持つ
- 売上アップの流れ① 新しいお客様に知ってもらう
- 売上アップの流れ② 一度来たお客様とつながる
- 売上アップの流れ③ 常連さんにもう一品買ってもらう

# “あなたのお店”が埋もれる理由

最近はお客様がケーキ屋さんを探す方法が大きく変わってきました。昔は通りがかりや口コミだけでしたが、今はスマホでケーキ屋さん検索して来店するのが当たり前です。また、Instagramで美味しそうな写真を見て「行ってみたい」と思う人も増えています。

つまり、お店の存在を知ってもらう場所は、街中だけでなくインターネット上にも広がっているのです。一方で、広告費をかけられなかったり、人手が足りずに発信が続かないなど、小さなお店ならではの課題もあります。このような背景を踏まえ、本書では「お金をかけずに」「無理なく続けられる」デジタル戦略を考えていきます。



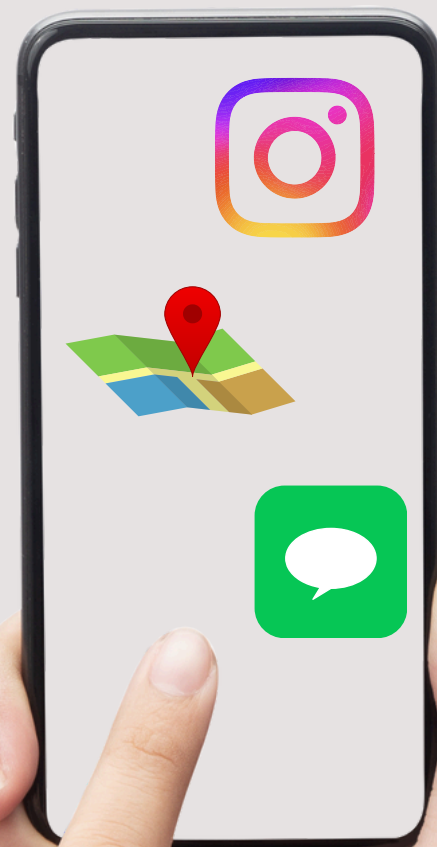
# お金をかけないデジタルの基本

デジタル活用と聞くと難しそうに思うかもしれませんが、実は「無料」や「低コスト」で十分始められます。特におすすめなのが、

- ①Instagram
- ②Googleマップ（Googleビジネスプロフィール）
- ③LINE公式アカウント

の3つです。

Instagramはケーキの魅力を写真で伝えるのに最適、Googleマップは「近くのケーキ屋」を探している人に見つけてもらうのに有効、LINEは一度来てくれたお客様とつながりを持ち続けるのに役立ちます。この3つを組み合わせるだけで、広告費をあまりかけずに集客からリピーターづくりまでの流れをつくることができます。

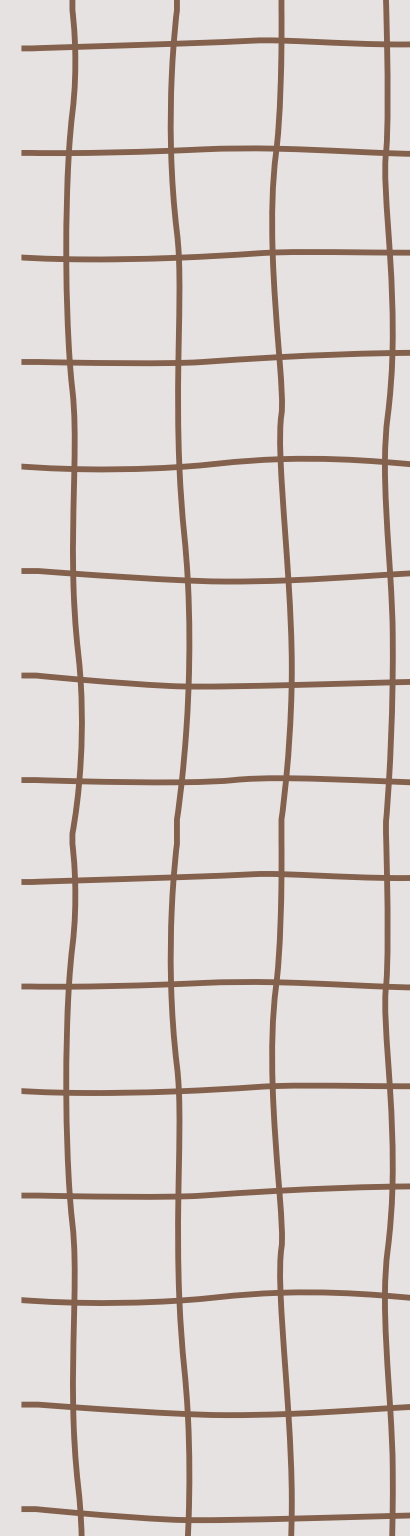


## ポイント①

# Instagramで魅力を伝える

ケーキは「見た目の美しさ」で人の心を動かす商品です。Instagramはその魅力を伝えるのにぴったりの場所です。特別なテクニックがなくても、自然光で撮った写真や、少し角度を工夫するだけで美味しそうに見せられます。投稿する内容の例として、定番商品の写真、季節限定ケーキ・新作ケーキのお知らせ、仕込みの様子などが効果的です。

また、ハッシュタグを工夫することで、地域の人やイベントを楽しみにしている人に届きやすくなります。例えば「#母の日ケーキ #池袋スイーツ」のように、季節と地域を組み合わせるのがおすすめです。Instagramはお店の看板代わりになると考えて、定期的に投稿を続けてみましょう。

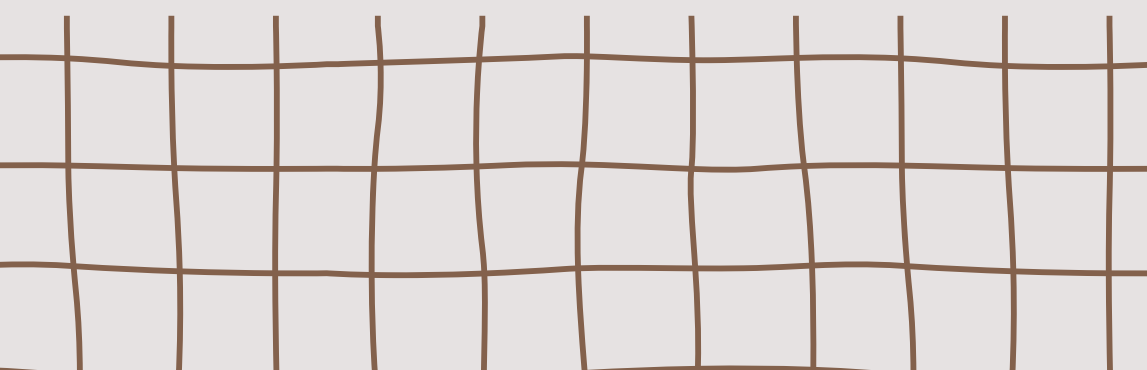
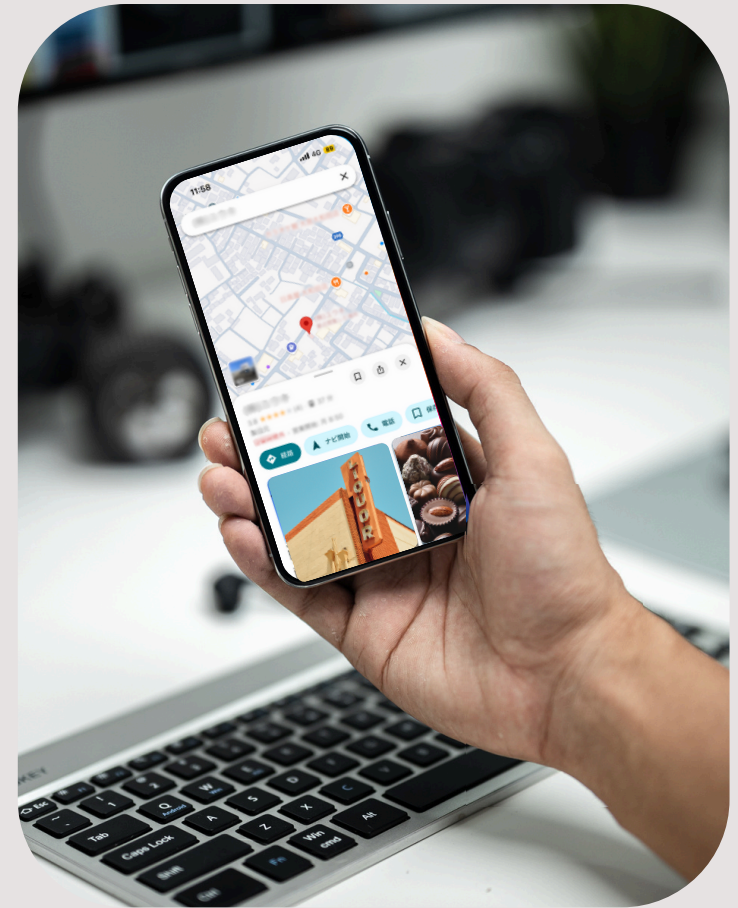


## ポイント②

# Googleマップで見つけてもらう

Googleマップで「ケーキ屋」と検索したときに、自分のお店が表示されるかどうかはとても重要です。そこで役立つのがGoogleマップに登録できる「Googleビジネスプロフィール」です。ここに営業時間や住所、電話番号、最新の写真を載せておくだけで、多くの人にお店を見つけてもらえます。

また、お客様からの口コミは信頼度を高める大きな要素です。「口コミを書いていただくと嬉しいです」と店頭やレシートで呼びかけるだけでも効果があります。Googleマップは一度整えてしまえば大きな手間はかからず、ずっとお店の集客に役立ってくれる便利な仕組みです。



## ポイント③

# LINE公式アカウントでつながりを持つ

一度来てくれたお客様に「また来てもらう」ためには、LINE公式アカウントの活用が便利です。お店のQRコードをレジ横やチラシに載せて登録を促しましょう。登録してくれたお客様には、新作ケーキの案内やクーポン、季節のキャンペーンを送ると喜ばれます。さらに、リッチメニューに「営業時間」や「予約販売」のURLを貼れば、問い合わせ対応の時間削減にもつながります。

大切なのは売り込みすぎないことです。「週末は限定ケーキをご用意します」といったお知らせを月に数回送る程度で十分。LINEはお客様との距離を近づけるツールとして使い、自然に「また来たい」と思ってもらえる関係を築きましょう。

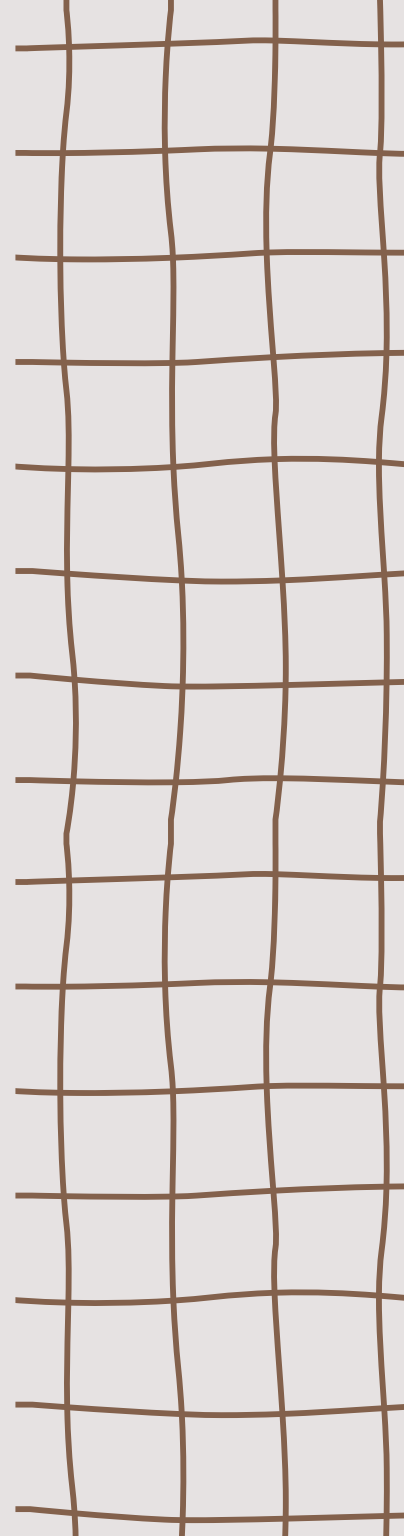


## 売上アップの流れ①

# 新しいお客様に知ってもらう

まずはお店の存在を「知ってもらうこと」が第一歩です。Instagramで美味しそうな写真を投稿し、ハッシュタグで広げれば地域のお客様に届きます。同時にGoogleマップに情報を整えておけば、「近くのケーキ屋を探している人」に見つけてもらえます。

さらに、季節イベントをきっかけに発信すれば効果は倍増します。例えば「バレンタイン限定ケーキ」の投稿やGoogleマップの更新は、「今しかない」感を出せるので注目されやすくなります。新しいお客様を呼び込むには、「発見される場所に存在する」ことが大切です。



## 売上アップの流れ②

# 一度来たお客様とつながる

新しいお客様が一度来てくれたら、そのままにせず「つながりを持つ」工夫をしましょう。LINE公式アカウントやメールは、そのための手軽な手段です。お礼のメッセージや「次回使えるクーポン」を渡せば、お客様も喜んで登録してくれます。

発信内容は、新作のケーキ紹介や季節のイベント案内が効果的です。「今日はこんなケーキを焼きました」と日常の一言を添えると、お店の親しみやすさが伝わります。大切なのは「忘れられないこと」。一度来たお客様と細く長くつながることで、次の来店につながっていきます。

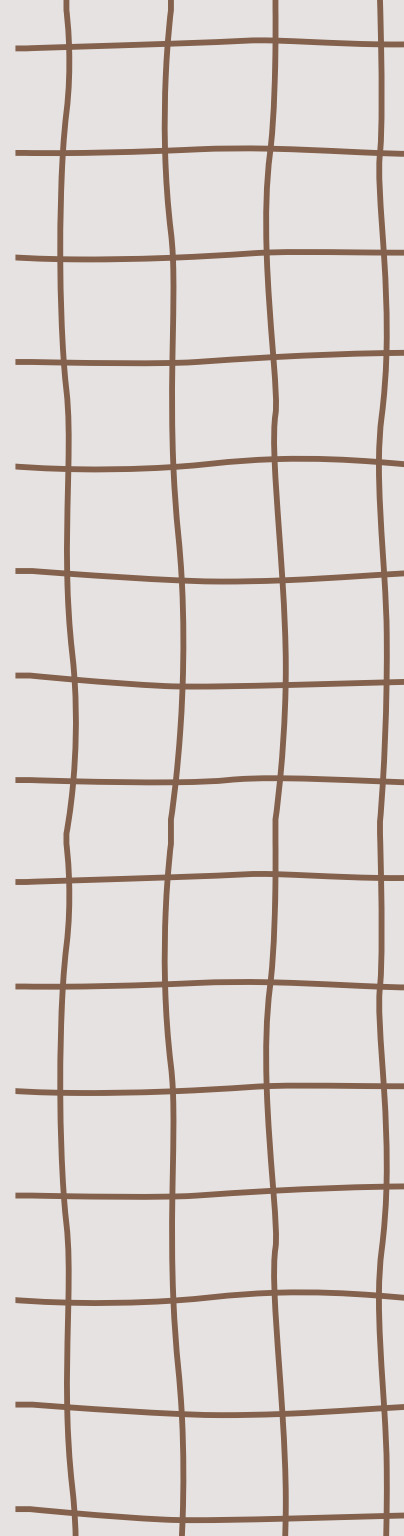


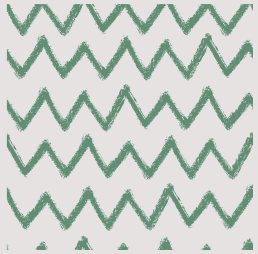
## 売上アップの流れ③

# 常連さんにもう一品買ってもらおう

お店に何度も来てくれる常連さんはとても大切な存在です。その方々に「もう一品」を提案できれば、売上は自然に伸びます。例えば、誕生日や記念日に合わせてホールケーキを紹介したり、「週末限定スイーツ」をLINEでお知らせするのも効果的です。

また、「手土産にちょうどいい焼き菓子」など、贈り物需要を意識するのもポイントです。お客様は「自分のため」だけでなく、「家族や友人のため」にもケーキを買います。常連さんに特別感を与え、「ここで買いたい」と思ってもらえるような工夫を積み重ねましょう。





# まとめ

小さなケーキ店でも、デジタルを活用することでお客様を増やし、売上を伸ばすことは十分に可能です。広告費をかけなくても、Instagramで写真を投稿し、Googleマップで見つけてもらい、LINEでお客様とつながる。このシンプルな流れを意識すれば、お店の集客力は大きく変わります。

デジタルは難しいものではありません。できることから少しずつ取り入れていけば、やがて大きな成果につながります。さあ、今日から小さな一歩を踏み出してみませんか。



# 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