

楠木珈琲店

『秋薫る焙煎ブレンド』 販売促進PJ Instagram施策について



マーケティング戦略チーム

顧客分析

楠木珈琲店



<主な顧客層>

40代男性30%

50代女性28%

30代女性10%

若年層とシニア層の
伸び代を感じる

10-20代 & 60代以上 = ?

<客単価> 720円 (1日平均120人)

<1店舗あたりの平均売上>

月商:259万円 年商:3,110万円

<会社全体> 年商:316億円

<主力商品> コーヒー、モーニングセット

※ビジネス利用・朝食代わりと推察

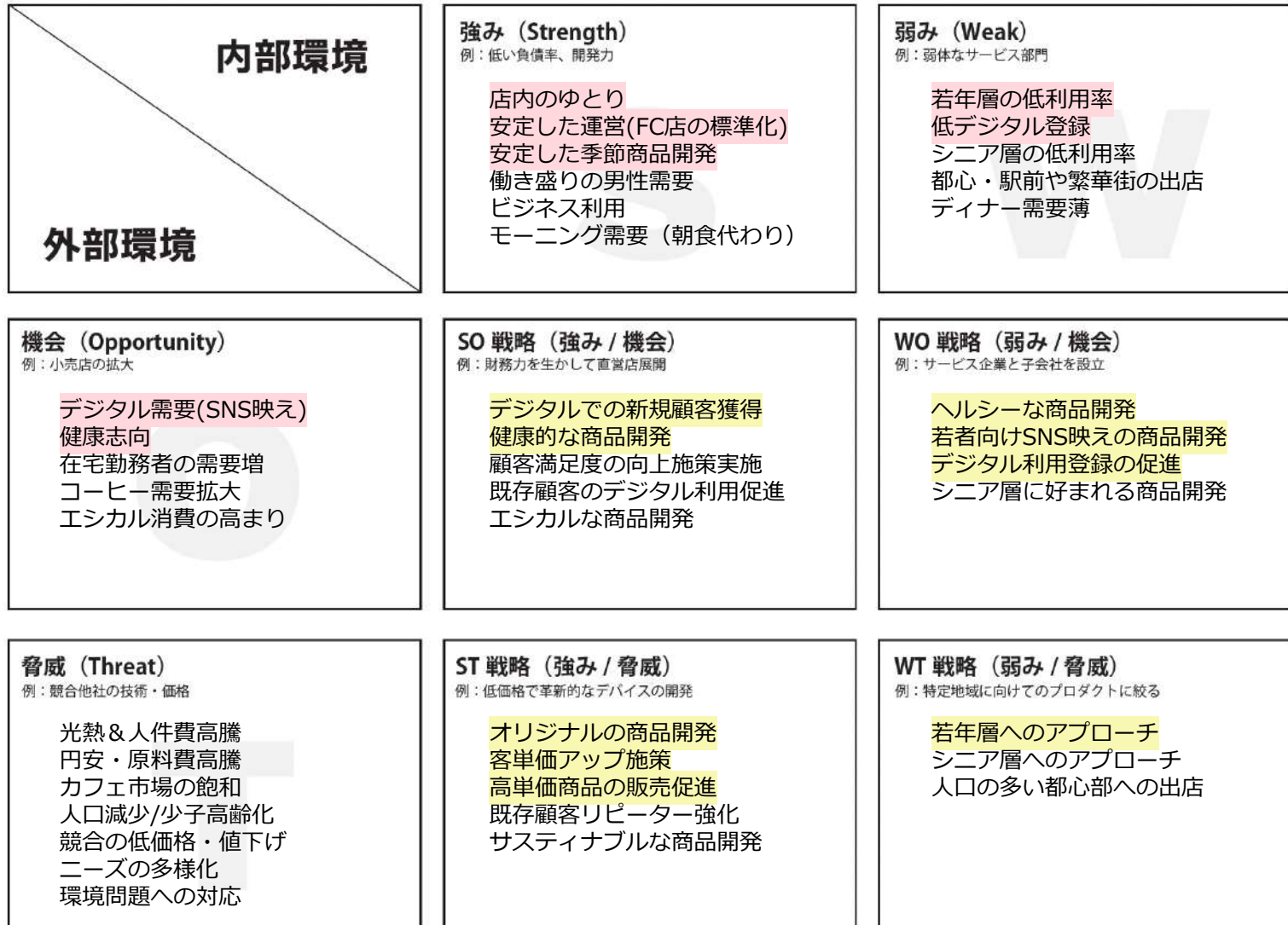
<営業時間>

7:00-22:00 (年中無休)

※朝の来客数が業界トップクラス

若年層に夜カフェ
需要があるのでは？

SNS新施策の検討 (SWOT戦略分析)



SNS販売促進計画（ターゲット策定）**楠木珈琲店**

ターゲット：10-20代の若年層(男女)

- ▶ 仕事帰りの社会人
- ▶ 学校・バイト帰りの学生
- ▶ 夕食代わりにのカフェ利用

嗜好性：SNS映えする
スイーツや
季節限定メニュー

施策：新商品と抱き合わせた
季節限定スイーツや
軽食のセット販売

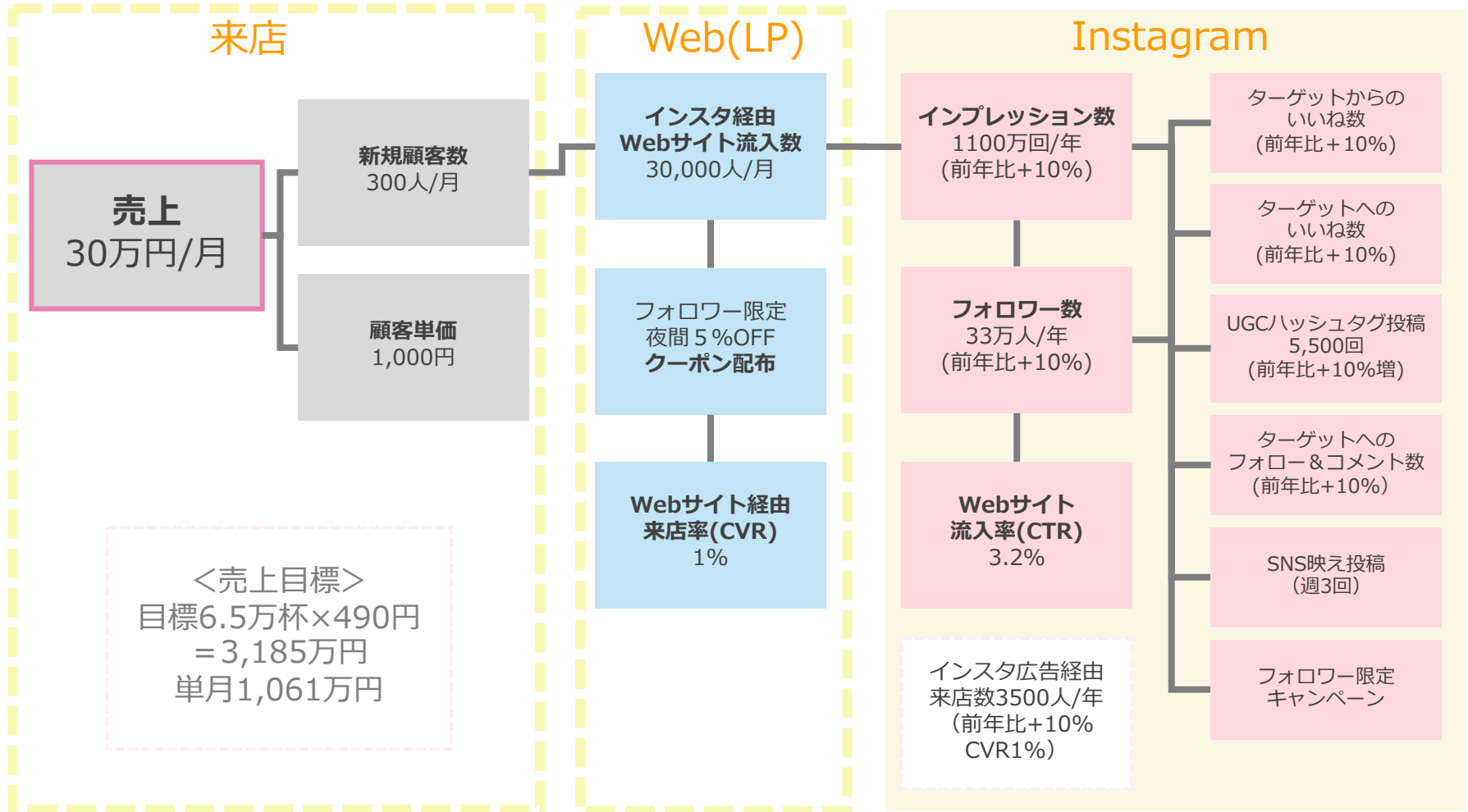
<期待効果>

アイドルタイム（夜間）の
売上向上と新規客層の開拓



ディナー利用のカフェは、**平均単価1,000円以上**という試算も！

Instagram施策（KPIツリー） 楠木珈琲店

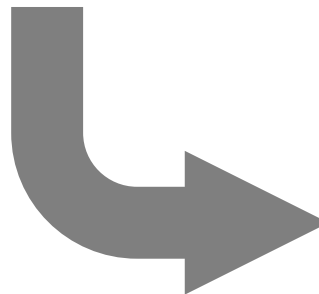


⚠ インスタ集客は性質上、認知→来店までにタイムラグがあると考えられる

Instagram投稿サンプル（草案）楠木珈琲店



「#ハッシュタグ」や
SNS映える商品展開にて
若年層へアプローチ。
キャンペーンLPへの誘導で
来店数をUPさせる。



楠木珈琲店

ご視聴ありがとうございました！

