

2025年秋季 楠木珈琲店 マーケティング戦略チーム プロジェクト



# 『秋薫る焙煎ブランド』販売促進戦略

— 若年層の認知拡大 ・ Instagram経由の来店促進 —



2025年12月13日

02\_ 内山 志保



# 戦略の方向性



<div>外部環境</div> <div>内部環境</div>	<div>強み</div> <ul style="list-style-type: none"><li>・こだわりの自家焙煎コーヒー</li><li>・広々としたくつろぎ空間</li><li>・モーニングサービスが好評</li></ul>	<div>弱み</div> <ul style="list-style-type: none"><li>・既存顧客の高齢化</li><li>・回転率が悪い</li><li>・デジタル会員登録率が低い</li></ul>
<div>機会</div> <ul style="list-style-type: none"><li>・カフェ巡りの需要増</li><li>・在宅勤務者の外出需要増</li><li>・デジタル化の加速</li></ul>	<div>SO戦略【攻勢】</div> <p>質と空間をInstagramで訴求し 若年層の新規来客を促進する</p>	<div>WO戦略【改善】</div> <p>Instagram限定クーポンを配布し 若年層の来店ハードルを下げる</p>
<div>脅威</div> <ul style="list-style-type: none"><li>・コンビニコーヒー市場の拡大</li><li>・競合の値下げ戦略</li><li>・カフェ市場の競争激化</li></ul>	<div>ST戦略【差別化】</div> <p>価格競争には乗らず 店舗での体験価値で差別化する</p>	<div>WT戦略【回避】</div> <p>安さではなく質を求める層に ターゲットを絞り込む</p>

Instagram（デジタル）× 実店舗（アナログ）のハイブリッド戦略

# 目標設計①

全社目標（前年比170%）  
1.6億円 - 33万杯相当

上乗せ目標（70%）

6,500万円

||

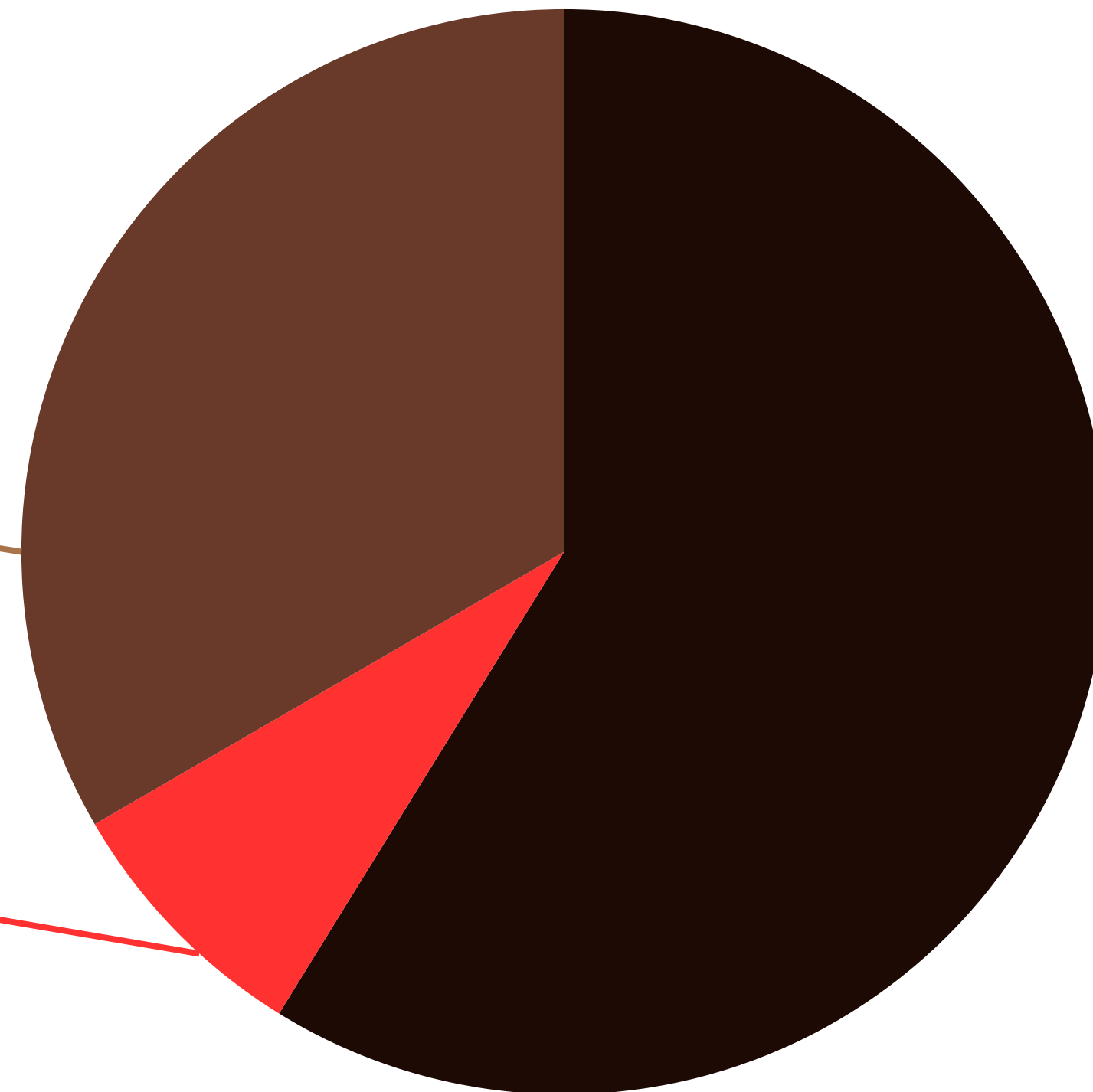
実店舗施策

5,250万円

+

Instagram施策

1,250万円



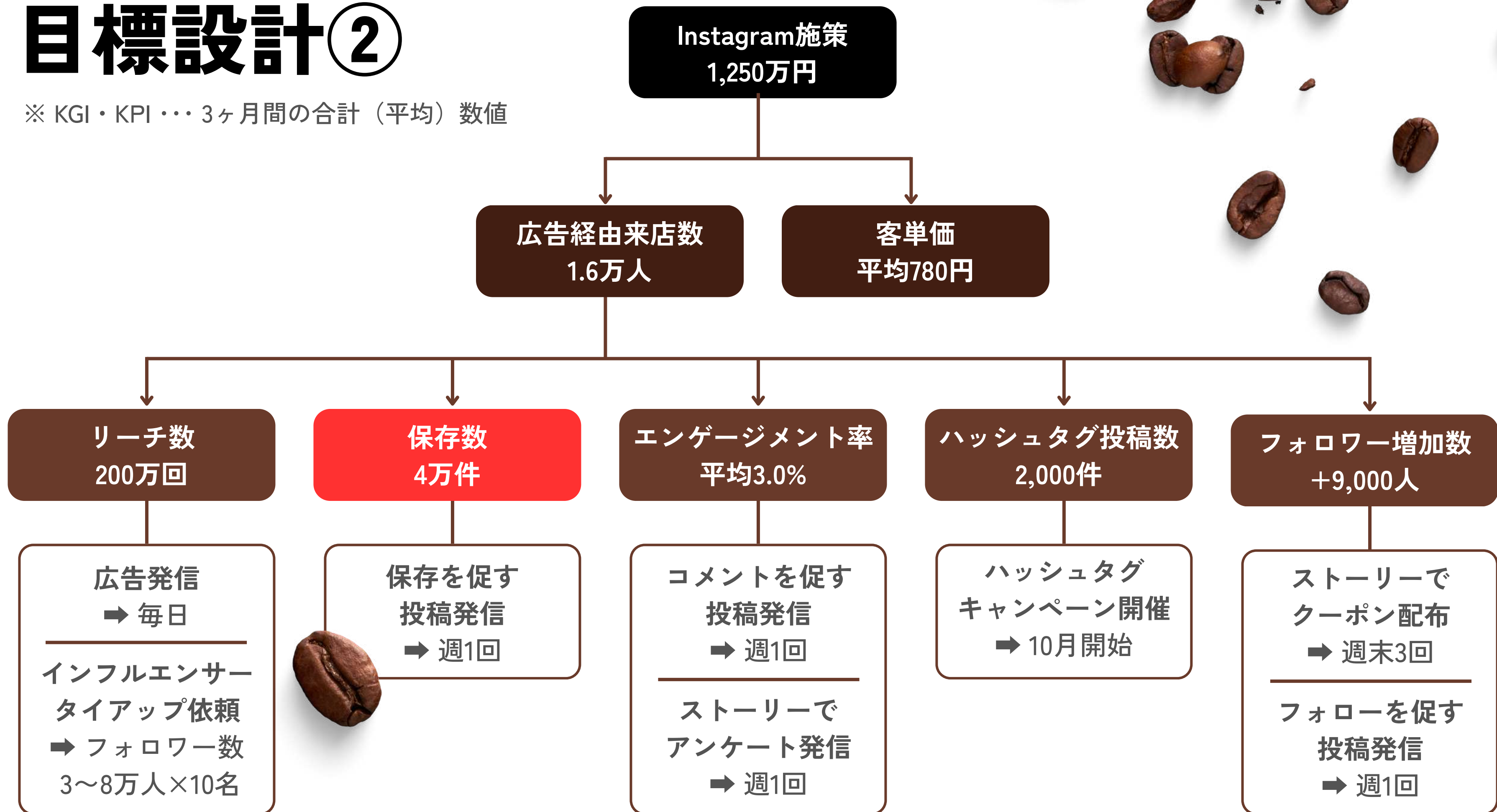
前年ベース（100%）

9,500万円



# 目標設計②

※ KGI・KPI・・・3ヶ月間の合計（平均）数値



# 投稿サンプル案



## フィード投稿（興味関心）



### キャプション

季節の変わり目、  
皆様いかがお過ごしでしょうか？

自家焙煎の豊かな香りと  
栗の風味が特徴の  
『秋薫る焙煎ブレンド』。  
最高の体験にさせていただくための、  
当店おすすめペアリング3選を  
ご紹介します。

ぜひ、忘れずに保存して、  
お近くの楠木珈琲店で  
お試しください。  
ストーリーにて  
限定クーポンも配信中！

#楠木珈琲店 #秋薫る焙煎ブレンド



## ストーリー投稿（来店促進）



# 実行スケジュール



9 ~ 11月

- ・ストーリー毎日投稿
- ・フィード週3投稿

- ・モーニングアップグレードサービス
- ・試飲サービス
- ・チラシ配布

9月

リーチ拡大



- ・広告集中投下
- ・インフルエンサー一斉投稿

10月

UGC拡散

- ・ハッシュタグキャンペーン開催

11月

駆け込み強化

- ・リターゲティング広告投下

# 参考文献

[1]

Adobe Learn - を学ぶ Adobe Express Instagramでエンゲージメントを高めるための9つのヒント

<https://www.adobe.com/jp/learn/express/web/increase-instagram-engagement-rate?learnln=1&locale=ja>

[2]

〔Z世代に着目〕空前のカフェブームをどう考える？ | コラム | マーケティング | 朝日広告社 | 福岡県北九州市に本社 | 資料DLも

[https://www.asako.co.jp/cafe\\_boom/](https://www.asako.co.jp/cafe_boom/)

# KPIツリー 補足資料

[客単価780円のロジック]

投稿でケーキセットを全面に押し出すことにより、40%のユーザーがケーキセットを頼むと仮定

→ 単品490円×60% + ケーキセット1,200円×40% = 774円

[リーチ数200万回のロジック]

一般的な広告接触後の来店率0.5%～1.0%の中央値より、既存のファンとの関係性が良いことを鑑み、やや高めの0.8%を設定

→ 広告経由来店数1.6万人 ÷ 0.8% = 200万人