

「プロモーション室」

Googleビジネスプロフィールや
各種SNSアカウントの運用代行で
適切な情報提供を！

情報の 受け手

自店に興味を持ってくれた潜在顧客に
過不足なくお店の情報を提供できていますか？

店主の悩み



さすがに
売上を2倍にしたいとま
では言わないけれど

せめて
一日あたりあと10名
いやっ5名だけでも…

店主の誤算



店主が想像しているより
何十倍、いやっ何百倍も
お店に興味を持っている
人は多いのに…



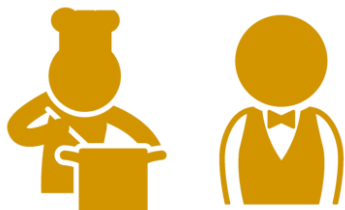
悲しい結果

想像を絶するほどの
カップル不成立
(チャンスロス)

情報の 攻め手

自店に興味を持ってくれそうな潜在顧客に
お店側から積極的に営業活動できていますか？

店主の得意



飲食店オーナーは
美味しく料理を作って
笑顔でサーブするのが得意。

言い換えると
モノを作ること（生産）
モノを売ること（販売）
が得意な方が多い印象。

いまは
ネットで事前に情報を得て
目的来店するケースや

店先でお店の情報を確認し
て入店を決めるケースも。

動線の変化

営業の担当



しかし、モノが売れるように仕向けること（営業）は苦手な方が多い。
だから、高い家賃を払って店前通行量の多い好立地に出店したり、高い費用
を払って作ったオシャレな店構えや購買意欲を駆り立てられる美味しそうに
見えるPOPに「営業活動」を担当してもらうのが自然な流れに。

Googleビジネスプロフィール 運用代行の成果事例をご紹介します



定期的・安定的に情報を更新

- ①写真を毎日投稿（2～4枚）
- ②最新情報に投稿文を毎日1投稿
- ③必要情報の修正と整備



「間接検索数」UP

お店を知らなかった人が検索結果リストの中から自店を見つけてプロフィールをクリックして閲覧した数



「合計反応数」UP

自店のプロフィールにある各ボタン（①電話、②経路案内、③ウェブサイト）を押した数



新規集客数の着実なUP

事例①

和食居酒屋（埼玉：さいたま市、ランチなし）

●間接検索数（月）3.68倍

開始前：16,645回⇒現在：61,292回

●合計反応数（月）3.15倍

開始前：153回⇒現在：483回

- ★新規で若いお客様が大幅増
 - ★開始2カ月後に過去最高売上達成
 - ★2019年度比100%越えが続く
- 現在計3店舗で導入

事例②

焼肉屋（東京：渋谷、駅徒歩8分ビル5階）

●間接検索数（月）24.68倍

開始前：16,409回⇒現在：405,091回

●合計反応数（月）3.15倍

開始前：2,630回⇒現在：11,068回

- ★インバウンド需要で大幅客数増
 - ★2022年12月以降売上記録更新中
 - ★外国人口コミ数が半年200件増
- 現在系列9店舗で導入

事例③

ラーメン屋（東京：恵比寿）

●間接検索数（月）1.85倍

開始前：95,191回⇒現在：176,756回

●合計反応数（月）4.16倍

開始前：1,325回⇒現在：5,516回

- ★インバウンド需要で大幅客数増
- ★コロナ以降の集客が急回復
- ★集客がお店のキャパオーバーになったため現在は一旦休止中

Googleビジネスプロフィール

運用代行の準備と段取り



1. 運用代行契約

2. 準備活動

- ① 店舗訪問
- ② 看板商品発見MTG
- ③ 店舗撮影
- ④ 食事体験
- ⑤ 投稿文の作成と確認



3. 運用代行

- ① 写真を毎日投稿（2～4枚）
- ② 最新情報に投稿文を毎日1投稿
- ③ 必要情報の修正と整備
- ④ 毎月10日に分析レポート提出



	3カ月お試し	スタンダード	アドバンス	スペシャル
初期打ち合わせ	●	●	●	●
初期訪問ネタ撮影	●	●	●	●
毎日更新 (最新情報定型文)	●	●	●	●
毎日更新(写真)	●	●	●	●
営業時間の変更対応	●	●	●	●
お店基本情報整備	●	●	●	●
定期的に数字報告	月1回	●	●	●
メニュー入力	—	—	●	●
面談打ち合わせ	—	—	●	●
口コミ返信	—	—	●	●
口コミ増サポート	—	—	—	●
ネタ用の撮影訪問	—	年2回	年4回	年6回
YouTube配信用 動画作成	—	—	—	●
料金(税込) / 月	¥16,500 1日 ¥550	¥16,500 1日 ¥550	¥27,500 1日 ¥990	¥33,000 1日 ¥1100

※スタンダード、アドバンス、スペシャルの3プランは基本契約期間1年間です。