

【集客→売上→利益を3倍～10倍にするための設計図】

小さな店舗でも地方でもできる、利益爆増の“売れる設計”の仕組み

— 新築 × 店舗 × リフォーム 対応 —

■ はじめに:「がんばっているのに儲からない」理由

- ☒ 集客のために SNS やチラシをしている
- ☒ 店舗をおしゃれにしてみた
- ☒ サービスの質にも自信がある

それでも利益が増えないのは、「設計図」がないからです。

単に建物を建てるだけでなく、利益を生み出す仕組みを最初から設計していく必要があります。

【第1章】集客を3倍にする「見せ方と導線の設計」

■ ポイント1:入ってみたいくなる“外観設計”

- 第一印象で「行ってみたい」と思わせる
- 看板・照明・動きのある仕掛けが重要

■ ポイント2:迷わせない“入口動線”

- 入口の場所・目線の誘導が来店率を左右
- 歩行者・ドライバーのどちらにも見える工夫を

■ ポイント3:写真で選ばれる“SNS 設計”

- SNS や Google マップに「映える」設計

- ・ 撮りたくなる内装は無料広告になる

集客の設計成果例

- ・ 郊外の飲食店 → SNS 映え設計で新規客が月 3 倍に
 - ・ 美容室 → 入口動線改良で飛び込み来店率が 1.5 倍
-

【第 2 章】売上を 5 倍にする「動線と心理の設計」

■ ポイント 1: 買わせる動線

- ・ 自然と“高単価商品”が目に入る順番設計
- ・ 回遊性を持たせ、全体を見てもらう構成

■ ポイント 2: 滞在時間を延ばす居心地設計

- ・ 客単価は「滞在時間 × 満足度」で決まる
- ・ 照明、椅子、音、香りなど五感を設計

■ ポイント 3: レジ前で売る“追加導線”

- ・ 会計前の導線に“ついで買い”の工夫
- ・ レジ横に季節商品やおすすめ小物を配置

売上アップ例

- ・ カフェ → 客の滞在時間が 20 分 → 45 分で客単価 1.8 倍
 - ・ 物販店 → 動線改善とレジ横設計で売上が月 2 倍に
-

【第 3 章】利益を 10 倍にする「仕組みと運用の設計」

■ ポイント 1: ムダなコストを省く設計

- ・ 必要のない広さ、装飾、機能を徹底排除
- ・ 小さくても売れる「省スペース設計」が鍵

■ ポイント 2: 人件費を抑えるオペレーション設計

- 1 人でも回せる厨房やバックヤード
- 作業効率を高める裏動線・収納の配置

■ ポイント 3: リピートが自動で生まれる“仕組み”

- 会話・動線・設計に“再来店の動機”を埋め込む
- 「また来たい」と思わせる設計が利益をつくる




利益アップ例

- ・美容室 → 1 人運営しやすい設計で人件費 30%カット
- ・雑貨店 → 省スペース型の棚配置で売上そのままに家賃半減

【まとめ】「設計図」が利益を生み出す最大の武器

ステージ	設計の目的	結果例
集客	見せ方・外観・導線	来店数が 3 倍に
売上	動線・商品配置・滞在設計	客単価が 2～5 倍に
利益	コスト・人件費・再来設計	利益が 3～10 倍に

■ 今すぐ「利益設計」を始めませんか？

-  新築店舗を計画中の方
-  改装・リニューアルを検討中の方
-  「頑張っても売れない」状態から抜け出したい方

【無料相談・診断受付中】

あなたの店舗に合わせた「利益が出る設計図」を提案いたします。

建築サポート(有限会社建築サポート)

— ムダゼロ×利益最大化 設計の専門家 —

メール・オンライン相談可能 | 全国対応