



おおつ割 - 第2弾 - 参加店舗の皆様へ

販売促進 のチャンスです！

おおつ割 - 第2弾 - が令和7年6月からスタートします。
この機会を活かし、新規顧客獲得やリピーター定着を目指しましょう！
積極的な集客活動が売上アップに繋がります！

※おおつ割 - 第1弾 - では、売上が増加した店舗の多くが積極的に集客活動を行っているという結果がでました。

💡 集客活動のアイデア 💡

1 SNSやHPでの情報発信

- ✓ Instagram・X・HPでおおつ割参加店舗であることをPR
- ✓ 継続的な発信が効果的！



2 店舗における周知広報

- ✓ 独自のチラシ・ポスター・POPの作成
- ✓ 割引開始以前から周知することでさらに効果的に！



3 イベント等の開催

- ✓ 特売等のフェア開催（例：季節商品の売り出し等）
- ✓ おおつ割の割引区分に応じたメニューの開発（1,000円分のパンの詰合せセット等）
- ✓ おおつ割に合わせた新商品・サービスの発売



割引期間前からの集客活動で売上アップへ！

おおつ割でお店のファンを増やしましょう！