

売上情報局

AI を活用して効率化を⑥

AIに“販促企画”を考えてもらおう

売上を伸ばすには、商品を並べて待つだけでなく、“誰に・いつ・どう伝えるか”を考えることが大切です。AI を使えば、季節や売りたい商品に合わせた販促アイデアを短時間で数多く出せます。店頭・既存客・SNS を組み合わせ、すぐ実行できる企画にしてみましょう。



① 季節イベントから販促案を出す

- 入学・就職・転居シーズン
- 母の日・敬老の日
- 年賀状・年末年始



AI への指示例
「印鑑・名刺・印刷を扱う店舗です。4月の来店を増やす販促企画を5案考えて」

ポイント 地域行事や季節需要を加えると、より具体的な企画になります。

② 売りたい商品からキャンペーンを考える

- 今月伸ばしたい商品
- 在庫を動かしたい商品
- 利益率の高い商品



AI への指示例
「法人向けゴム印の注文を増やすキャンペーンを、予算をかけない方法で考えて」

ポイント 商品・客層・予算・実施期間を伝えるのがコツです。

③ セット販売・ついで買いを提案させる

- 印鑑＋ケース
- 名刺＋封筒
- ゴム印＋スタンプ台



AI への指示例
「実印を注文したお客様に自然に提案できる関連商品と、接客トークを考えて」

ポイント 客単価を上げる組み合わせと、押し売りにならない伝え方を考えます。

④ 店頭・既存客・SNSへ展開する

- 店頭 POP
- 既存客への案内文
- SNS 投稿



AI への指示例
「このキャンペーンを、店頭 POP・LINE 案内・Instagram 投稿の3種類に書き分けて」

ポイント 一つの企画を複数の販促物に展開すれば、発信の手間を減らせます。

① 売りたい商品を決める



② 対象のお客様を決める



③ AI に企画を出させる



④ 人が選んで実行する



- 今回のポイント**
- ✓ 売りたい商品と客層を具体的に伝える
 - ✓ 最初から一案に決めず、複数案を比較する
 - ✓ 店頭・既存客・SNS を連動させる
 - ✓ 最後は自店に合う内容へ人が調整する

AI を“企画会議の相手”にすれば、
小さな店舗でも販促の回数と
スピードを増やせます！



※ 顧客名・連絡先・売上明細などの機密情報は入力せず、生成内容は必ず人の目で確認してください。

お客様の繁忙期は？

我々と同様に、お客様にも業種により様々な繁忙期があります。状況を見逃した戦略より繁盛店を目指すには、ターゲットを絞り業種毎に分析し戦略を立てる手段も必要になるでしょう。下記は、一部の参考業種ですが、アプローチするには、繁忙期前が良いのか？ 繁忙期が良いのか？ 繁忙期後が良いのか？ 各々のアプローチしやすい商品・ニーズのありそうな商品は何か？ これも業種により異なるケースがあると思います。まずは自店周辺に多い業種だけでも、今一度、深く分析してみたいと思います。

主な業種別年間繁忙期参考カレンダー

業種 / 業界	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
不動産・引越			★	★								★
飲食・サービス			★	★								★
会計・税務		★	★		★							
旅行・ホテル					★		★	★				★
小売・EC							★					★
IT・システム			★						★			
人材・採用	★	★	★						★			
ブライダル					★					★	★	

各業種の繁忙期詳細と背景要因

不動産・引越

ピーク：3月～4月、12月

進学・就職・転勤などの新生活に伴う異動が3月～4月に集中し、年間最大の山場となります。12月は法人異動に向けた物件探しの前哨戦です。

飲食・サービス

ピーク：3月～4月、12月

3～4月は企業の歓送迎会や謝恩会が多発。12月はクリスマス商戦および忘年会シーズンが重なり、客単価・来店数ともに最高潮を迎えます。

会計・税務

ピーク：2月～3月、5月

2/16～3/15の個人確定申告期間が最大のピーク。その後、日本企業に最も多い3月決算の法人税申告期限である5月が第二のピークとなります。

旅行・ホテル

ピーク：5月、7月～8月、12月

GW（5月）、夏休み・お盆（7～8月）、年末年始（12月）の大型連休に需要が集中。観光地やリゾート地を中心に価格設定も高騰します。

小売・EC

ピーク：7月、12月

夏のボーナス・お中元商戦（7月）と、冬のボーナス・クリスマス・歳末セール（12月）が二大巨頭。特に12月は年間売上の大きな割合を占めます。

IT・システム

ピーク：3月、9月

多くの企業が年度末（3月）や上期末（9月）を迎えるため、予算消化に伴うシステム開発・インフラ構築の「納期（検収）」がこの2ヶ月に集中します。

人材・採用

ピーク：1月～3月、9月

4月入社に向けた転職活動が1～3月に活発化。また、下期に月入社をターゲットにする求職者・企業が

ブライダル

ピーク：5月、10月～11月

熱中症のリスクが低く天候が安定している、春（5月）と秋