売上低迷にお悩みで、早く業績を改善したい中小飲食店経営者の皆様へ

※1年後、本気で今よりも100万円以上売上を上げ、利益を倍増したい方のみお読み下さい

『たった1年間で、複数の収入源を作り、利益を倍増しませんか?』

『利益倍増プログラムシステム』

「利益倍増なんて、今の時代ムリでしょ!」と笑っていた経営者が、この仕組みを取り入れた途端に…、前年対比割れが長年続いていたにも関わらず、見事150%アップの売上増を達成!



『複数の収入源』を手に入れ、今より売上を+100万円上げ、『利益を倍増』する方法!

「業績改善」について、誰もが知っておくべき5ステップとは!?

飲食業未経験でも10年間飲食店経営を継続できた 経営戦略の極意、驚異の秘密を大公開!!

> S&Gコンサルティング 利益倍増戦略コンサルタント

目次

- ■私がこの小冊子を公開する本当の理由
- ■永吉流!複数収入源戦略『利益倍増プログラムシステム』とは?
- ■業績の公式+業績改善最適手順とは!?
- ■売上低迷の3大要因!?
- ■不振店再生5ステップ
- ■「業績改善」について、誰もが知っておくべき5ステップ 3つのよくある「業績改善」の間違い…あなたは、どれを改善したいですか?
- ■こんな時代の経営戦略
- ■利益倍増プログラムシステムの全容大公開!!
- ①複数収入源戦略
- ②固定客化戦略
- ③人財採用教育定着戦略 宅配併設スタッキングビジネス
- ■なぜ新規集客より固定客化なのか?
- ■売上アップの原理原則
- ■売上アップの方法は、実はたったの5つだけ!!
- ■今日から即使える業績改善販促52連発法!!
- ①客単価アップ法
- ②リピート率アップ法
- ③新規客アップ法
- ■S&Gコンサルティングとは!?

はじめに

『もう、無理!限界…』

このように1度どころか、何度も思ったことのある中小飲食店経営者の方は、多いのではないでしょうか?

「あと、100万円売上が上がれば経営が楽になるのに…」

「奴隷のような生活から抜け出せて、家族との時間もゆっくりとれるのに…」

「従業員を、念願の社員旅行に連れて行ってあげれるようになるのに…」

「今まであきらめていたことが、沢山できるようになるのに…」

「多店舗展開も現実的になってくるのに…」

こう感じている人は多いと思います。

実は、このような悩みの80%以上が、売上や利益を上げることによって解消されます!

でも現実には、たくさんの方々が、業績不振、売上低迷で苦労しています。

皆さん、料理などの技術は一流の方が多く、調理面で悩まれる方は少ないようですが、一転、経営や 集客に成功し、ビジネスが軌道に乗る人は、ごくごくわずかです。

それは、いったいなぜなのでしょうか?

世の中には、実際には飲食店経営をしたことがない方々が、小手先のマーケティング手法だけを学び、 机上の空論で書かれた本や情報などが溢れかえっています。

それによって、間違った情報があたかも正しい情報として理解され、その結果、情報通り行動しても結果が出ないので、あきらめて止めてしまうという悪循環に陥るのです。

あなたもこの資料をダウンロードされたということは、勉強熱心で、<u>何かしら売上に対してお悩み</u>という ことだと思います。

私がこの小冊子を公開する本当の理由…!?



そのような、朝の仕込みから日々の営業で夜中まで長時間、頑張って努力をされているにもかかわらず、中々結果がでず、業績低迷でお困りの皆さんのお悩みを、少しでも解消できればと考え、私はこの小冊子を公開することにしました。

各言う私も、実は10年間飲食店を経営し、現場に立ち続けてきました。

そして、私の経歴はといいますと、元々トラックの運転手をしており、28歳の時に飲食業をまったくの未経験、ど素人の状態で参入し、しかもいきなり160席もある大型店舗を開業するという無謀!?な挑戦をいたしました。

その結果、皆さんの想像通り、中々売上も上がらず、幾度となく倒産危機を経験しました。 そのような苦い体験から、私も、皆さんと同じような悩みに直面し、出口のないトンネルをただ闇雲に、 不安な毎日をビクビクしながら走り続けるというような生活を、日々繰り返しておりました。心が折れ そうになったことも1回や2回ではございません…

だから、そんな中小企業の飲食店経営者の深い悩みや不安、そして周りの従業員には、自分の苦労が中々理解してもらえないというような孤独感も、わが身をもって経験してきましたので、大手他社様のように、経営どころか、包丁も握ったこともないような雇われエセ(似非)コンサルタントとは違い、皆さんのお気持ちは、痛いくらい理解しております。

そこで、そんな飲食業界未経験でスタートし、一時は倒産危機のどん底時代も経験しながら、それをどう乗り越え、どのように復活し、10年間繁盛店を維持し、生き抜いてきたかという実体験に基づいた机上の空論でない活きた成功法則を、あなたは知りたくないですか?

実はそれが、**永吉流!複数収入源戦略『利益倍増プログラムシステム』**なんです!

そもそも、

※『利益倍増プログラムシステム』とは!?

永吉流!短期収益改善法!『複数収入源!利益倍増プログラムシステム』とは!? 簡単に説明いたしますと、1つのビジネス(会社)に複数の事業(売上)を掛け合わせて、 利益を最大化させる仕組みの、次世代型!高収益ビジネスモデル(ローリスクハイリターン) 戦略です。(※1店舗経営でも3店舗経営以上の利益)

では今から実際に、

『複数の収入源』を手に入れて、今より売上を+100万円上げ、『利益を倍増』する方法を大公開していきます!!



たった1年間で、今から売上を"+100万円以上"増加し、 その後も毎月継続的に100万円以上の売上を安定的かつ 継続的に獲得し続けられる「仕組み」を作り上げること は、果たして可能なのか?

...はい、実は可能なんです。

これまでに我々の『利益倍増プログラムシステム』は、自社だけでなく、多数の方々の業績を改善し、 売上+100万円を達成し、実現してきました。

包丁も握ったこともない飲食業未経験、20代の元トラック運転手が、この『利益倍増プログラムシステム』を導入し、お客様に必要とされ、10年間繁盛店を維持できた方法を知りたくないですか?

実は、経営のプロが売上が低迷した時や、業績改善をする時にまず行うのが、この『利益倍増プログラムシステム』の導入なんです。

「利益倍増なんて、今の時代ムリでしょ!」と笑っていた経営者が、この仕組みを取り入れた途端に...、前年対比割れが長年続いていたにも関わらず、見事150%アップの売上増を達成しているのです。

もし、あなたが半年間、全力で努力し、少しの投資と今より少しの時間を確保できるのであれば、あなたは半年後~1年後には、今より+100万円の売上を得ることができるようになるでしょう。

では、さっそく気になる本題へと入っていきましょう!

※利益倍増戦略コンサルティングでは、飲食業未経験でも10年間飲食店経営を継続できた、 経営戦略の極意、驚異の秘密をすべて公開しております。 現在売上低迷にお悩みで、業績改善したい中小飲食店経営者の皆様は、是非一度ご相談下さい。

■業績の公式+業績改善最適手順とは!?

『業績=企業理念×経営戦略(ビジネスモデル)×人財』

『企業理念』・・・会社と従業員との存在意義、ビジョンの共有 『経営戦略(ビジネスモデル)』・・・時流適合した独自性の高い商品やUSP、戦略・仕組みがあるか 『人財』・・・求める人財を獲得し成長させる教育法があり、利益を最大化させる仕組みがあるか

まず、最初に業績の公式を理解しておいてください。

当社S&Gコンサルティングが、実際に定期顧問として、利益倍増戦略コンサルティング支援を実施する場合においてはもちろん、すべての要素から一つひとつ深く掘り下げて分析し、改善していくのですが、本レポートにおきましては、業績改善ポイントの1つである、経営戦略の部分にのみ焦点をあてて、解説していきます。

そもそも業績というのは、本当に様々な要因が重なり合ってつくられております。

しかも100店舗あれば、業績改善の仕方も100通りあり、全て立て直し方が違います。

なぜなら、店の業績というのは、その会社様のもっている、立地や業態、人財、資金、料理、価格、 コンセプト…その他様々な要素が絡み合って、つくられているからなのです。

故にA店でうまくいっても、B店ではうまくいかないことが多々あることが、経営の難しいところであり、 面白いところでもあります。

これは人財教育においても、まさしく同じ原理です。

※さらに業績改善には適切な手順があります。 (3か月~1年間)

この順番というのも非常に大事で、残念ながらここを間違えて実行しても、せっかく正しい試みを実行しているのに、思ったよりも結果がでないということになり、途中であきらめてしまったり、行動しなくなってしまうことも多々見受けられますので、まずは業績改善の正しい手順を学んで実行してください。

■売上低迷の3大要因!?

売上不振の原因は!?

- ①店のUSPが弱い(わざわざ行く理由がない)
- ②立地と業種・業態のミスマッチ
- ③認知不足(店の存在自体を知らない)

先ほどもお伝えしたように、100店舗あれば、業績改善の仕方も100通りあり、 全て立て直し方が違います。さらに業績改善には適切な手順があるとお伝えしましたが 売上低迷の8割以上の店舗が、上記の3点が原因で、売上不振に陥っています。

赤字店・不振店再生手順

もし、店舗が売上不振に陥った時、プロはまずどのようにテコ入れするのか?

ただ、一言で売上不振といいましても、実はそれまでの状況によっても再生手順が変わります。

- 1.元々、売れていない
- 2.以前は売れていたが、現在売れていない
- 3.売上が不安定。(上がったり下がったり)

まず、1のような状態だと、売上低迷要因の①②③の全てが原因のことがほとんどなので、全てにおいて改善が必要です。手順も①→②→③の順番で改善していきます。

次に、3の場合は、戦略や仕組みがないことが多いので、行き当たりばったりの施策にならないようにまずは、社長様の頭の中をしっかり整理し、言語化・見える化し、継続的に行えるような仕組み化をしていきます。

そして、以外に1番やっかいで難しく、ある程度専門的な知識が必要になってくるのが、実は2の場合なんです。それはなぜかといいますと、元々は売れていたということなので、何が原因で売上が下がってきているのかを、まず突きとめなくてはならないからです。

先ほどからくどいくらい何度もお伝えしているように、売上は様々な要素で成り立っています。

わかりやすくお伝えしますと、売上が100の要素で成り立っていると仮定して、その中の1つが原因で売上が下がっているならば、その100の中から、たった1つだけを見つけ出さなくてはならないからなんです。例えるなら医者に近いのかもしれません。まず医者は、患者が何が原因でその症状を引き起こしているのかという病気を突きとめますよね。その病気がわかったからこそ、その治療法や薬が決まりますよね。経営指導もまったく同じなんです。その時に絶対にしてはいけないミスは、本来改善しなくてはいけない箇所ではなく、間違ってお客様から支持されていた強みを勘違いし、あやまって変更してしまい、更に売上が下がってしまうというケースもありますので、様々な角度から慎重に、専門的な視点で分析しなくてはいけませんので、特に注意が必要です。

(例:ランチの売上が下がってきているのか?ディナーの客単価が下がっているのか?法人の宴会客数が減少しているのか?ドリンクの原価率が上がっているのかなど...)

不振店再生5ステップ



■「業績改善」について、誰もが知っておくべき5ステップ

5つのよくある「業績改善」の間違い…あなたは、どれを改善したいですか?

- 1.マインドセット(繁盛思考) ⇒意識改革
- 2.現状把握(問題点抽出)⇒自社・競合・市場調査
- 3.戦略構築⇒中期経営計画・人財教育
- 4.コンセプトメイク⇒ターゲティング・USP商品開発
- 5.販売促進⇒マーケティング・販促52連発法
- 1. もし現状に満足しておらず、売上が低迷し、現状を変えていきたい方は、まず間違った考え方、つまり儲からない脳を一度リセットしていただいて、繁盛思考をインプットしていただき意識改革します。
- 2. 次に、正しく原因を追及し問題点を解決するために、下記の8ステップで現状把握してもらいます。

■『現状分析・問題解決8ステップ』

ステップ1 目的 目指すべき、最終的なゴール

ステップ2 目標 目的を達成するための定量的・定性的な具体的数値、あるべき姿

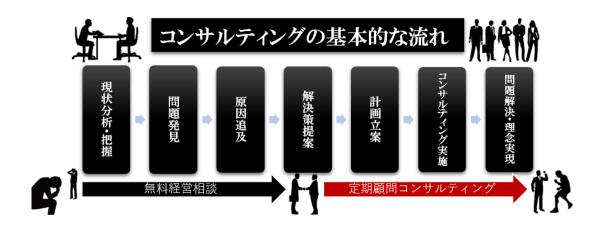
ステップ3 現状 今のレベル

ステップ4 問題 目標(あるべき姿)と現状のギャップ

ステップ5 原因 問題が発生した原因 ステップ6 問題点 対処すべき真の原因

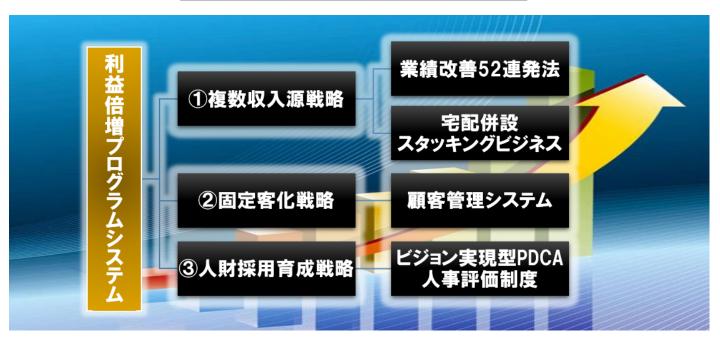
ステップ7 課題 問題解決のためにやるべき事柄、問題点の解消

ステップ8 解決策 課題遂行のための具体的なアクション



■こんな時代の経営戦略

利益倍増プログラムシステム



【永吉流!短期収益改善法!】 『複数収入源!利益倍増プログラムシステム』

1つのビジネス(会社)に複数の事業(売上)を掛け合わせ、利益を最大化させる仕組みの、次世代型!高収益ビジネスモデル(ローリスクハイリターン)戦略。

(※1店舗経営でも3店舗経営以上の利益)

スタッキングビジネス=複数収入源戦略

【最重要3大法則】

- ①複数収入源戦略
- ②固定客化戦略(顧客管理)
- ③人財育成戦略

では、これから気になる全貌を大公開していきます!



■1複数収入源戦略

なぜ今この戦略が支持されこの戦略をとるのか?

- 昔) 飲食店の成功像⇒多店舗展開 **※店舗拡大路線による収益増加**
- 今) 飲食店の成功像⇒1店舗の収益最大化 ※複数収入源による収益増加

【飲食店経営の問題点!】

- ①店舗展開で発生する問題(人材、資金etc)
- ②店舗規模による売上上限の問題
- ※ (席数でほぼ売上の限界が決まるため)

経営地獄の始まり!?

- ①金銭苦(金銭面ストレス)売上、借入返済、家賃、固定費
- ②人財苦(人間的ストレス)人間関係、雇用問題、採用教育

※複数収入源戦略(スタッキングビジネスモデル)最大メリット

- ①全てを掛け合わせることにより高収益ビジネスモデルに変化 《1店舗経営でも3店舗経営以上の利益》(ローリスク・ハイリターン)
- ②他社の追随を許さない高い参入障壁 (リスクヘッジ)



他社が簡単に真似出来ない最強のビジネスモデルに変化!

日本の人口減少社会の中、今後、客数増を続けていくのは難しい為、直営で複数店舗展開していくのは、 今や旧ビジネスモデル(昔は店舗展開=経営者として成功像とされていた)になりつつあります。

また実際の実情はといいますと、全てを犠牲にして仕事に明け暮れている為、家族との時間や、プライベートな時間もほとんどなく奴隷のような生活を送り、店舗が増えるたびに、何千万も借入をおこし、実は借金まみれ。そして、業績不振、売上低迷による、売上(金)問題。

更に、急な離職による人材不足や、人財教育によって、従業員(人)問題に頭を悩まし、実際の収入は、 1店舗経営者とほとんど変わらないということが多いのです。

そこで、年齢や体力、突発的な病気などのリスクを回避しながら、しっかり休みや家族や趣味の時間も取れ、場所を選ばず、自分が店にいなくとも売上を作れ、既存事業をやり続けながら、新たな収入源として利益を伸ばせ、尚且つ店舗規模による売上上限リスク、店舗展開による資金や人材のリスクなど、ありとあらゆるリスクをなくしながら、会社の利益を最大化出来る次世代型ビジネスモデルが複数収入源戦略なのです。

①②③全てを満たす、この時代には最適!ローリスク・ハイリターン

<u>※大手もこの戦略!実は、当社も</u>この戦略で生き抜いてきました

宅配併設スタッキングビジネス

<u>宅配複合戦略とは、既存店舗に新しく宅配(+テイクアウト)を付加する併設ビジネスです。</u>



併設店という新しいビジネスモデルはリスクを伴うことなく、 短期間のうちにあなたのお店の利益を確実に増やします!

無理なく無駄なく、新しい売上をつくり、

※1店舗の収益の最大化を図ります!

既存のお店に短期導入可能で、

月商100万円を安定的+継続的に積み重ねることが可能になります!

宅配事業を付加する5メリット

- ①高収益(高い利益率30%以上)
- ②低投資·初期投資短期回収
- ③簡単導入・短期売上向上
- ④既存店舗との相乗効果
- ⑤安定売上による人財活性化

<u>※資産の有効活用</u>

中食市場(出前・宅配・仕出し)は成長市場で安定

宅配・仕出し、通販などは、 無条件で、顧客リストが獲得できるので

<u>「売上が安定しやすい」</u>

+更に

<u>「既存店の売上も上がる」</u> という特徴が強みです!

■資金繰り改善

『宅配』を導入することで、まず毎月100万円ほどの売上が増えます。そのうち約30万円 (30%)が利益です。なぜこれほど高い利益率が生み出せるのかというと、まず**店舗の家賃が** "不要"ということ。そしてお店のスタッフを共有できるので、人件費が通常の半分で済むからです。そして、支払いのほとんどが翌月末なので、100万円の売上(現金)が1ヵ月の資金繰りに当てられます。すなわち利益の30万円と併せて130万円の余剰資金が得られるのです。

■②固定客化戦略

なぜ新規集客より固定客化なのか?

【売上低迷の原因】

新規客が増える<既存客が減る

※正しい流れ

- ①固定客化(定着率UP)⇒②新規集客
- ①人財教育(定着率UP)⇒②人財採用
- ※『売上を上げる』ためには、まず『売上を減らさない』ことに焦点をあてる

1年間で店を離れていく割合は!?

恐るべき現実!**顧客離反率『40%**』

<u>一回きりのお客様はどれくらい!?</u> なんと『**70%**』

お客様が再来店する確率は!?

- ①初回来店→2回目来店17~31%
 - ②2回目以降25~38%
 - ③3回目以降62~86%



※ちなみに割引で集客したお客様は著しくリピート率が低いです。

【顧客戦略の重要ポイント】

<u>店を繁盛させる簡単な秘密!?</u> 『1回きりのお客様』を 『2回』に変えるだけで 売上は『30%』上がりはじめます!

更に短期間で3回以上来店したお客様は再来店しやすい特徴があるのです。

※初めて来店されたお客様を、いかにして、 2回目来店させるかが、売上を維持する最重要ポイント!



■新規客獲得コスト・既存客維持コストは!?

新規客獲得コストは、既存客維持コストの 5 倍以上かかります!

<u>せっかく高いコストをかけて集客した新規客を、</u> 『その時1回きり』で終わらせていることが、売上低迷の大問題!

※1回きりのお客様→客単価が低い□リピート率の高いお客様→客単価が高い

『固定客化(顧客)戦略』とは!?

- ①新規のお客様を集め、
- ②お客様を固定客化し
- ③お客様を成長させ、
- ④大事なお客様を維持し、
- ⑤そのお客様一人あたりの売上を最大化する

『LTVの最大化』をする仕組み

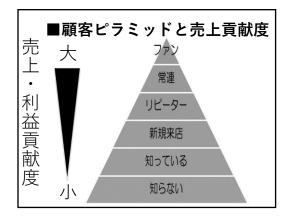
LTV(顧客生涯価値) Life <u>Time Value</u> = 1 人のお客様(顧客)の生涯累計売上高

※永続経営には、LTVの最大化が必要不可欠

LTVを最大化するためには、まず"お客様に逃げられない"ようにしましょう。 しかし現実的には、全員は不可能…

では、どうすればいいのか?

それは<u>ある属性をもった、ごく一部の顧客層を囲い込めば、</u> 実は、売上の約80%が確保できるのです。



■パレートの法則(80:20の法則)

全体の数値の大部分は、全体を構成するうちの 一部の要素が生み出しているという理論。 つまり、たった2割のお客様が、全体売上の 8割を構成しているということです。

<u>※逆に言うと、たった2割の顧客を囲い込むだけで、</u> 売上の約8割は確保できるという事実です!

では、具体的にどの顧客層を囲い込めばいいのかと申しますと、 もうお気付きかと思われますが、そう

売上上位2割の「ファン客層」「常連客層」のお客様です。

もっとわかりやすくイメージされるなら、お店によくご来店いただいている **『常連様**』 を思い浮かべていただければ、わかりやすいとおもいます。

※これからの時代は顧客情報なくして勝ち目なし

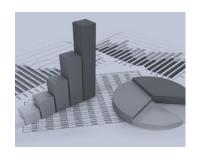
顧客情報 = 『どこの、誰が、いつ、いくら』



顧客データの有効活用!

※住所録では意味がありません

- ・『前回いつ利用したのか』
- 『その時いくら使ったか』
- ・『今までに何回利用したか』
- ・『今までの累計売上高はいくらか』



実は、他業種では、顧客管理は常識です!(通販業界、電機業界、レンタル…) ※飲食店が美容室より、倒産しやすいといわれるのは、**顧客情報を持っていないから**なんです。 飲食業は、他業種に比べ取り残されているが、ごく一部の企業はすでにこの重要性に気付いて顧客管理システムを導入中!ちなみに、宅配に関しては無条件で顧客情報が取れるので安定しやすい特徴があります。

> ※全従業員が今、目の前のお客様が、当社にとって、 どれくらい大切なお客様なのかを認識できる『仕組み』が必要

※基準は利用回数ではなく、累計売上高

累計売上高(一定期間内) 顧客の年間売上ランキング表(≒LTV)作成

> 【累計売上高上位30%】 ≒ファン・得意客層の常連様



DM反応率は30%以上



<u>『何を』送るか以上に『**誰に**』送るかが最重要!</u> **※DM**(ダイレクトメール)はすべてのお客様に送ってはいけません。

費用対効果大⇒経費削減⇒利益UP

※『待ち』から『攻め』の時代へ

『固定客(顧客)戦略』まとめ

『顧客管理』のポイントは、いかにお客様に逃げられないようにするか!

それはどのお客様ですか?そしてなぜですか?もうお分かりですよね? そう...

売上上位2割のお客様(常連様)です!

なぜなら

『売上の約80%』 を占めているから!

※故にこのお客様には絶対に逃げられてはなりません!

固定客化の最短の道は、あなたのお店の『価値観』をしっかり伝え、 それに共鳴する『固定客になりやすい』 新規客を集めることです。

※これからの時代は顧客情報なくして勝ち目はありません

■固定客(顧客)戦略とは『LTVを最大化』する仕組み

- ①固定客になりやすい新規のお客様を集め、
- ②お客様を固定客化し、
- ③お客様を成長させ、
- ④大事なお客様を維持し、
- ⑤顧客一人あたりの売上を最大化する

新規客よりも固定客!集客よりも定着

現在、売上はお客様の気分次第、つまりお客様が再来店するタイミングはお客様任せ(他力本願) になっているところが、売上が安定しない大きなポイントです。

そうではなくて、これからの人口減少社会の中では、<u>『顧客リスト』を全従業員が一丸となって集め、</u> このリストを基に、こちらから来店していただきたいタイミングでアプローチできる(会社主体)、

待ちから責めの仕組みが必要不可欠です!

運命は、お客様任せから、会社主体に!

※今後、自社の成長戦略を構築する場合は、顧客リストの集めやすい、 もしくは無条件でとれるビジネスを取り入れていくべきです!

それが、これからの時代の「**永続経営の生命線** | となっていくのです!

■売上アップの原理原則 ※売上の構造を理解する



売上 = 客数×客単価×来店頻度

客数=(①新規客+②既存客)×③来店頻度 客単価=④商品単価×⑤注文個数

※売上は掛け算であるため、売上アップするためには、全要素満遍なくあげることが重要!

■売上アップの方法は、実はたったの5つ!!

- ①新規客を増やすためには?
- ②既存客(2回目来店)になってもらうためには?
- ③リピート率(常連客)を上げるためには?
- ④平均単価を上げるためには?
- ⑤平均注文商品数を上げるためには?

<u>※売上アップについて議論する時は、この5つのうちのどこに問題があって、それを改善する</u> ためには、具体的に何をしなくてはいけないのか?などこの5つに関連付けることが重要!

客数=新規客+既存客

<u>永続経営は、常に**客数**を追い求め続ける</u>!

(※客単価UPには、限界があるため)

その客数の中でも、特に重要なのが、『**既存客**』



②固定客化戦略

■今日から即使える業績改善販促52連発法



業績改善販促52連発法

☑ 客単価アップ法

※3%値上げすると利益は25%アップ

□客単価アップ①	新メニューブック (値上げ) タ
□客単価アップ②	POP・黒板(本日のオススメ)
□客単価アップ③	テイクアウト(お持ち帰り)
□客単価アップ④	宅配・出前・ケータリング化
□客単価アップ⑤	通販 <u>※店売り以外でも売上を伸ばす</u>
□客単価アップ⑥	イベント開催
□客単価アップ⑦	教室化・出張化 ※顧客情報がとれ、固定客化しやすい
□客単価アップ⑧	おとり商品作戦→メイン商品
□客単価アップ⑨	松竹梅法(価格3段階設定)
□客単価アップ⑩	特別セットコース(記念日・誕生日)
│□客単価アップ⑪	宴会・パーティー・ブライダル化
□客単価アップ⑫	セット・オプション・トッピング販売 <u> </u>
□客単価アップ⑬	『もう一品』すすめる
□客単価アップ⑭	レジ前の『ついで購入』 20
│□客単価アップ⑮	1人1冊メニューを渡す
│□客単価アップ⑯	ゲーム販売(サイコロ・くじ引き・ビンゴ・利き酒当て)
│□客単価アップ⑰	サービスの有料化(VIP個室)
□客単価アップ⑱	高額商品をつくる(安いメニューカット)
□客単価アップ⑪	限定販売(個数・日時・季節・エリア)
□各単価アップ⑳	実演販売・ワゴンセール

客単価=単価×個数

客単価アップ4つのセオリー

- ①値上げ
- ②高額商品を注文してもらう
- ③もう1品注文してもらう
- ④店売り以外で買ってもらう

顧客の購入金額向上法

アップセル クロスセル

ハンバーガー てりやきバーガー ハンバーガー ポテト 100円 230円 100円 150円

上位商品を販売

関連商品を追加販売

クロスセル⇒一人あたりの購入点数を増やすこと。 **アップセル⇒**単価(利益率や利益額)を高くすること。

※安売りは危険(中小企業は大手に勝てません)あくまでも、適正価格をいただきます。
『客単価アップ=客離れ』は根拠のない思い込みです

業績改善販促52連発法

常連客を増やして売上を安定させる

✓リピート率(来店頻度)アップ法

□リピート率アップ①	ポイント制度導入(3スタンプカー	ド)
□リピート率アップ②	金券・チケット	
□リピート率アップ③	次回メニュー予告	
□リピート率アップ④	定期的なコミュニケーション(ニュ・	ースレター等)
□リピート率アップ⑤	SNS(ブログ、メルマガ、Facebook)
□リピート率アップ⑥	DM	
□リピート率アップ⑦	特別な日を祝う(BD)	
□リピート率アップ⑧	休眠客復活	
□リピート率アップ⑨	アンカーツール・リーフレット	
□リピート率アップ⑩	ボトルキープ	
□リピート率アップ①	回数券	10
□リピート率アップ⑫	えこひいき・VIP化(顧客選別)	12

■顧客情報獲得法

- ①ポイントカード
- ②金券
- ③会員制度(法人会員)
- ④ボトルキープ
- 5名刺交換
- ⑥懸賞
- ⑦アンケート
- ⑧イベント
- 9接客直接型
- ⑩出前・仕出し

そもそもお客様がリピートしない理由は?

実は、ただ『忘れている』だけなんです!

※『顧客満足度とリピート率には相関性がありません』

お客様があなたの店を離れる理由は?

①忘れる②他店に浮気する③飽きる④卒業する

お客様に満足してもらう以外の再来店のポイントは?

まずは忘れられないように、思い出してもらうために、

定期的にお客様と接点を持つことが重要!

お客様との信頼関係=(接触回数×接触時間×接触頻度×人柄)

お客様を成長させ、固定客化するためには、特別待遇や、 お客様だけの心の『えこひいき』が重要です。

『価値観に共鳴するお客様』は、あなたのお店を見つけさえすれば、圧倒的に固定客になりやすい特徴があります!

また宅配・仕出し、通販などは、無条件で顧客リストが獲得できるので、「売上が安定しやすい」 「既存店の売上も上がる」 という特徴が強みです!

業績改善販促52連発法 イ新規客アップ法

□集客アップ法①	ファサード
□集客アップ法②	店前看板
□集客アップ法③	店前ショップカード
□集客アップ法④	ポスティング
□集客アップ法⑤	法人営業
□集客アップ法⑥	プレスリリース(マスコミ取材)
□集客アップ法⑦	キャッチ(ビラの手渡し)
□集客アップ法⑧	広告・チラシ
□集客アップ法⑨	有料検索サイト(ホットペッパー・ぐるなび・食べログ)
□集客アップ法⑩	看板商品による口コミ
□集客アップ法⑪	相乗り集客(タイアップ)
□集客アップ法⑫	紹介システム
□集客アップ法⑬	イベント案内
□集客アップ法⑭	コミュニティ特典(法人会員制度)
□集客アップ法⑮	SNS・ブログ
□集客アップ法値	限定品 ————————————————————————————————————
□集客アップ法⑪	販売チャンネル増加(宅配・仕出し・通販…)
□集客アップ法⑱	販売ナヤンネル増加(宅配・仕出し・週販…) 20 FAXDM
□集客アップ法⑩	ホームページ集客
□集客アップ法⑳	教室・セミナー開催

新規集客 = 『固定客になりやすいお客様を集める』

リピーターの卵になる見込み客を、いかに少ないコストで集めるのか。但し、一発逆転はありません

※新規集客は複数の方法を使って新規客を増やします!

- 1.紹介⇒口コミ
- 2.店前通行人
- 3.広告やチラシ
- 4.WEB(インターネット)



認知活動

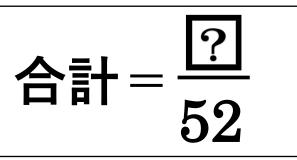
※新規集客に商品力は無関係です。

新規客を獲得するには、店舗や商品、人の『**魅力をいかに伝えるか**』にかかっています。つまり

『良い理由と根拠』

『あなたの店を選ばなければならない理由は何ですか!?』

※1つの手法に過大な期待や依存をせず、確実に数人集客できる方法を複数考え、 実践していくことが、新規客を増やすポイントです!



※商売は掛け算

先程の52連発のうち、あなたのお店はいくつ実践できていますか?

…そう、まだまだあなたのお店は、<u>売上アップ</u>の余地、 つまり "業績改善の可能性がある"ということです!

> 『量が質を凌駕する』 <u>圧倒的</u>

<u>販促量=行動量</u> もまた

立派な差別化戦略です!

もし、今満足していないのであれば、 そのまま同じことを続けていても、残念ながら結果は出ません! 但し決してあなたが悪いわけではありません。

行動しても結果がでないのは、努力の仕方が間違っているから! 後は、本レポートで学んだことを参考に、時流に乗りながら、時代の変化に対応し、 経営の原理原則に基づいて、行動し続けるだけです!

※最後に、この戦略プログラム(収益)を最大化させるのは、 そう

> 『人』 = あなた次第 なぜなら

<u>『会社は99.9%社長で決まります!』</u>

さぁ、あなたはこの沢山の手法がある中、 どの売上アップ法を使って業績改善に取り組みますか?

『正しい努力・行動だけが現実を変える!』

さぁ、これから一緒に頑張っていきましょう!



『脱!奴隷宣言』

「もう無理!限界...|



我々の日々のコンサルティング活動の中で、個人飲食店の経営者様の現状は、年々厳しさをましているのが実情です。

その生々しい実情は、売上が中々確保できないので、全てを犠牲にし、朝から晩まで仕事に明け暮れているため、家族や子供、恋人、友人との時間やプライベートな時間も、ましてや休日もまともに取れず、奴隷のような生活を送り、業者への支払いや銀行返済、そして従業員の為に店舗展開せざるおえなくなり、更なる何千万の借入を繰り返し、店舗拡大に伴う借金苦、人財問題に頭を悩まされている社長様が、本当に多いことに驚かされます。

...各云う自分も、実はそのような奴隷のような状態だったのです。

創業当初は、社長になれば、もっと楽な良い暮らしができると信じて疑わなかった淡い想いは、現実によってもろくも打ち砕かれました。

そこから約10年間、自分がどのように改善し、大逆転してきたのかを、コンサルティング活動の中では、包み隠さず等身大でお伝えしております。

さらに現在、外食産業を取り巻く環境は、年々減少を続け、大変厳しいものとなってきております。

経営の原理原則を守りながら、社会情勢や日本の人口減少などを念頭に、時流を先読みし、過去の成功事例にとらわれず、時代の変化に素早く対応できている企業は成功し、逆に変化できず取り残された企業から倒産するという、繁盛店と不振店との勝ち負けが顕著に表面化してきている時代です。

また深刻な人財不足によるサービス力低下や人件費の高騰、求人費の増大による収益性の悪化も大きな問題となってきています。

このような不景気な時代に加え、「飲食店の3年生存率3割、5年生存率1割」という厳しすぎる現実の中、もはや専門家なしで、独学且つ1人で成功を収め続けるのは、不可能といっても過言ではないでしょうか!?

あの有名なイチロー選手でさえ、名監督・名コーチの存在、専門職の方々には師匠、先生という存在、 つまりメンター的な存在が必ずおられるというまぎれもない事実!

実際我々もコンサルタントとして活動しておりますが、我々にも先生という存在がいます!

皆様にもっともっとより良い価値を提供し続けていきたいと、常に考えておりますので、我々もまだまだ未熟者故、成長するための日々の自己投資は絶対に怠りません。

さて皆様は、いかがでしょうか?自分に対する投資はされていますか?ビジネスに限らず、物事は投資しない限り、リターンはありえません。もし、最近、自己投資を怠っているのであれば、経営者である以上、自己投資をされることを、自信をもっておすすめさせていただきます。

永続経営のコツは、適切な箇所に、適切な金額を、投資し続けることです。

こんな先行きの見えない不景気な時代に、もはや専門化 (プロ)を付けずに、 増収増益を継続することは、ほぼ不可能な時代に突入しています!

コンサルタント(専門家)やメンター(師匠)を活用するのは、結果として

『時間の短縮』 + 『お金の節約』 にもなります!

しかし、

※正直、中小飲食店にとって、月数十万のコンサルタントフィーって結構厳しいですよね。

当社も、数年前、業界最大手のコンサルティング会社と契約していたことがあり、その当時、月20万円を支払って契約しておりました。

ただ一つ覚えておいてほしいことは、<u>ビジネスは投資しない限り、リターンは得られないという原理原則</u>です。

一番、皆様が気にされ、まずいのは投資した分を回収できないことであって、つまり<u>投資した以上の利益</u>をあげればいいだけの話なんです。

もし仮に投資に失敗したとしても、それはまた貴重な経験として、必ず、自分の財産として蓄積されていきます。

実際に私も、恥ずかしながら数えきれないほどの失敗を繰り返してきております。 しかし、この沢山の失敗があったからこそ、今の自分があるのもまた事実なんです!

今皆さんには、2つの道があると思います。

1つは、独学で今まで通り自分の力だけでやっていくという道。

もう一つは、専門家の力をかりながら、一緒に試行錯誤しながら改善していくという道です。

果たしてどちらの道が、皆さんの目標とする夢、理念の実現に近づきそうでしょうか?

経営者である以上、どちらの道を選択されても、当然自己責任です。

もし皆様が、今の現状に満足されてないのであれば、是非勇気を持って一歩前へ踏み出すことをおすすめ 致します。

そう行動だけが現実を変えます!

もし皆様からご依頼いただければ、その時はご一緒に、全力でサポートさせていただきます。

今回のこのご縁が、皆様にとって人生の分岐点となるような最高な出逢いになれば幸いです。

現実問題、本質として売上(利益)なくして、良き人財おろか企業の永続・発展はなし!

経営者の悩みを突き詰めると、「金」と「人」の問題に集約されます。 しかし、

業績改善(金) と組織運営(人) の問題はどちらか一方だけでは完結しません!つまり

両方の改善が必要不可欠です!

昨今の移り変わりの激しい外食産業において、我々も同じく直営で10年間、飲食店経営を行ってきました。

同じような悩みに直面し、実店舗にて解決してきた机上の空論でない成果実証済みの活きた提案を行う ことで、社内からは中々難しい問題の発見・解決・検証・再発の防止を行う事が可能になります。 また、実店舗で実際に効果のあった販促提案や、人財教育、メニュー開発、業態開発が可能です。

そんな当社S&Gコンサルティングは、激動の10年間を生き抜いてきた飲食店経営の経験に基づいた、 業績改善、人財教育、開業支援など様々なコンサルティングプランを確立し、必ずや皆様が、会社の発展 途上の中で訪れる様々な問題に直面した時などに、微力ながら何かしらお役に立てることがあると確信し ております。

そんな我々の泥臭い経験に基づくコンサルティング支援が、1日でも早く、皆様もそのような現状から 脱出されることを心より願っております!

もし少しでも何かお悩み事がございましたら、是非ともお気軽にご相談下さい!応援いたします。

皆様の益々のご活躍、ご発展を心より期待しております。

S&Gコンサルティング 利益倍増戦略コンサルタント 社長右腕相談士 永吉 正典

※本レポートで本日お伝えしたことは、経営戦略のごく一部でしかございません。 特に、今回は業績(利益)を最大化させるための『人財』についてのお話は一切しておりません。 実際の経営支援では、もちろん人財採用、教育、定着など、さらにもっと多くの重要事項を、適切な順番で取り組んでいっていただいております。

昨今の経営環境の移り変わりは、本当にどんどん厳しく、早くなってきておりますので、今まで以上に早急な対応が求められてきています。時代の変化に素早く対応できている企業は生き残りし、逆に、変化できず取り残された企業から倒産するという、繁盛店と不振店との勝ち負けが顕著に表面化してきている時代でもあります。そして成功されている企業様の共通点というのは、圧倒的に行動量が違うのもまた事実です。つまり『正しく、素早い、圧倒的な行動量が、現実を変えていく』のだと私はおもいます。

本レポートを最後までお読みいただき、ありがとうございました。

※お客様の成功は、社長様従業員様の努力の成果です。 当社はそのサポートをしたにすぎません。

S&Gコンサルティングとは!?

当社が選ばれる8つの理由とは?

①元飲食店経営者(10年間の飲食店経営実績=現場を熟知)

昨今の移り変わりの激しい外食産業において、我々も同じく直営で10年間、飲食店経営を行ってきました。同じような悩みに直面し、実店舗にて解決してきた机上の空論でない成果実証済みの活きた提案を行うことで、社内からは中々難しい問題の発見・解決・検証・再発の防止を行う事が可能になります。また、実店舗で実際に効果のあった販促提案や、人財教育、メニュー開発、業態開発が可能です。

②専属コンサルタントは、現役経営者2名による最強タッグ支援! (社外幹部)

実店舗を経営したことも、料理をしたことも、ましてやリスクも背負ったこともない、大手他社様のような 雇われ似非(エセ)コンサルタントとは違います。

担当するコンサルタントは、(株)スペースワンダイニング 代表取締役 永吉と、(株)Growth 代表取締役 道下が担当いたしますので、今までのような御社の社員と社長の、『立場の違いによる ギャップ』もなく、同じ独立した経営者として2人3脚ならぬ3人4脚で、社長様の右腕+左腕となり、 同じ目線で会社の成長戦略を構築することができます。

③社長の悩み事ベスト3『人・金・将来』の不安を、一貫トータルサポート

戦略構築のプロ!利益倍増戦略コンサルタントの永吉と、人財採用のプロ!人財採用教育コンサルタントの道下がコンビを組むことにより、社長様のお困り事の、業績改善〜人財採用教育〜成長戦略構築までの一貫性ノンストップサービスを実現します。

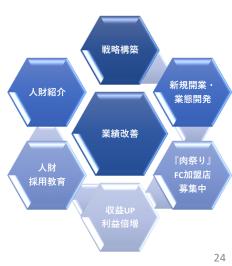
④戦略構築・業績改善に強い(結果にコミット)

10年間の飲食店経営の中で、S&Gコンサルティング独自の『複数収入源!利益倍増プログラムシステム』を構築することができたので、売上低迷の不振店再生支援はお任せください。もちろんプロである以上、結果にコミットいたします。

人財育成ができない 残らない 売上が伸びない 伸びない S&G ロンサルー・ イング

■こんな悩みを持つ経営者を全力サポート

■当社サービス特徴



© 2016 sp1-d inc

当社が選ばれる8つの理由とは?



⑤なんと人財紹介も可能! (社外人事部)

(株) Growthは、人財紹介会社【有料職業紹介事業許可(28-ユ-300678)】でもあるので、 若手店長候補から、料理長、部長クラスまで、貴社のニーズに合った人財をご紹介いたしますので、 急な困った時の人財採用にも対応します。

⑥日本一社長との距離が近い(社長専属相談士)※24時間365日対応

経営者は孤独ですよね…。我々も同じ立場なので、皆様のお気持ちは誰よりも痛いほどよくわかります。ですので我々は、クライアント様には、ちょっとした困り事や、急ぎのご要望等、更には身内ごとまで家族のように、24時間365日対応させていただきます。

⑦スピード対応(1商圏1企業、1ヵ月5社限定支援)

大手他社様は1人が1ヵ月に20社ほど掛け持ちしており、本当に自社のことを考えてくれているのか…? そのためか対応もかなり遅い!これは実際に我々が経験してきたことですので、S&Gコンサルティングは 即時対応を心掛けています。

⑧永吉流思考法

<u>(28歳元トラック運転手!包丁すら握ったこともない完全飲食業未経験で、いきなり</u> 130坪160席の大型店を経営するという今までの型にはまらない思考法)

創業当初から数年間はどん底を経験し、倒産の危機も幾度となく訪れ、10年間様々な試行錯誤を 繰り返し乗り越え続けました。

その中で、机上の空論でない生々しい活きた実体験+原理原則+飲食業未経験故の固定概念がない、永吉独自の成功法則を確立することができたのです。



飲食店経営者の皆様・独立開業希望者の方々 『ひとりで悩んでいませんか…!?』



我々はこんな会社です!

コンサルティングにかける熱い想い!

『ある時は社長の右腕として、 ある時は貴社社員の相談役として、 ある時は社長と社員の懸け橋として、ある時は友人や家族のように共に汗を流し、喜びを共有し、 成果を分かち合える、

そんな人と企業の成長において必要不可欠な存在でありたいと思っています。』



お客様への約束

『我々は契約までが一生懸命な会社ではなく、 契約してからが一生懸命な会社でありたい』



当社の存在価値

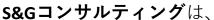
『新入社員の給与以下の投資額で、幹部社員以上の価値を想像します』

= 『時間の短縮』 + 『お金の節約』



我々のスタイル

『遊びも仕事も全力!』



社長様のお悩み事ベスト3『**人財・お金・将来**』の不安を全て解決する ことに特化した、飲食店専門のコンサルティング会社です!!

> <u>上記のようなお悩みがございましたら、まずはお気軽に</u> 『無料相談』をご利用ください!

①お問合せ

②初回無料 相談or有料 出張相談

③ご契約

④コンサル ティング実施



■コンサルタント紹介

『日本一社長との距離が近いコンサルタントです!』 「我々が、社長様のお悩み事全て解決します!」

S&Gコンサルティング代表 右腕専属相談士/利益倍増戦略コンサルタント

株式会社スペースワンダイニング 代表取締役 永吉正典

1979年5月13日生まれ。O型



『困った時の経営者の右腕相談役として、業績(利益)の最大化に貢献いたします』

当社は2008年4月に兵庫県加古川市に、飲食業未経験ながら「3世代揃って楽しめる食の遊園地」 レストラン」がコンセプトの160席もある大型店舗『Space Dining 宇宙一』を開業いたしました。

その後2010年1月には『(株)スペースワンダイニング』を設立。2011年からは、宅配専門 FC2社に加盟し、独自の宅配ノウハウを構築。

2014年『鶏×豚×牛肉産直酒場 肉祭り』をオープンさせると同時に、S&Gコンサルティングを開始し 現在に至っております。

そしてその独立開業してからの、一時は閉店危機も、試行錯誤を繰り返し乗り越えてきた中で、飲食店経 営者様の様々な悩み・不安・孤独などを、身をもって経験することで、その解決法も確立できました。

そんな中、相談したくても様々な理由で、相談できなかったり、休みもまともに取れず、頑張っているけ ど中々結果がでず苦労されている社長様の少しでもお役に立ち、我々の経験が少しでも助けになれればと 想い、S&Gコンサルティングを立ち上げさせていただきました。

得意分野:戦略構築・業績(利益)改善・開業支援・販促物作成





小さな飲食店 (現在約1~5店舗) のオーナー社長様へ **年々売上が下がってきて、赤字続き・** もう1人で悩まないでください! いい人財がいない、育たない… お金の悩み、解消します! 「たった】年間で複数の収入源を作り 倍増させませんか?」。 100 店舗あれば、業績改善の仕方も 100 通りあります。しかしそれは独学で、しかも1人で改善するには限界があります。

だからこそ我々は、10年間の成功体験に基づいた、机上の空論でない唯一無二の成功ノウハウで業績改善いたします。

- 複数収入源!利益倍増戦略コンサルティング
- ・収益UP!宅配事業併設コンサルティング



S&Gコンサルティング副代表 左腕専属相談士/人財採用教育コンサルタント



株式会社Growth 代表取締役 道下周平

(株式会社スペースワンダイニング 取締役副社長)



1985年2月22日生まれ。A型

フードアナリスト1級

『企業は人財なり』





まず前提として我々は飲食業界が大好きです。

飲むこと食べることはもちろん、飲食店で働く従業員の方々、 ご来店されたお客様、また働くこと運営すること。

> 大衆から生まれる食の文化・歴史。 飲食業界に関わる全て事に高い価値を感じます。

> > また、生まれ育った日本が大好きです。

日本の文化が。文化を育み守ってこられた先人の日本人が大好きです。 我々を生み、育て、成長させてくれた日本に感謝し、恩返しをしたいといつも感じています。

大好きな日本で、大好きな飲食業界に携わり、 また、大好きな飲食店に携わるすべての方々に我々が関わることで成長を与えることが 我々の事業の目的であり、仕事から得れる最大の喜びなのです。

日本の飲食業界において、企業と人の成長の懸け橋になりたい。

大きな括りではございますが、Growth(成長)という社名にはそういった思いが込められております。

得意分野:人財採用・教育・定着



実は、永吉と道下は15年以上の付き合いがあり、お互いの長所も短所も知り尽くす、 家族のような存在でもあり、良きライバルでもある、苦楽を共にしてきた師弟関係なんです!

■会社概要

会社名 株式会社スペースワンダイニング (S&Gコンサルティング)

所在地 兵庫県加古川市平岡町新在家 2 - 2 7 0 - 9 吉村ビル 3 階 (JR東加古川駅より徒歩 3 分)

TEL(FAX) 0.79 - 4.21 - 5.501

メール uchu-1@mirror.ocn.ne.jp info@sp1-d.com

HP https://sp1-d.com/

資本金 3,000,000円

創業 2008年4月 代表取締役 永吉 正典



■サービス概要

S&Gコンサルティングは、

社長様のお悩み事ベスト3『**人財・お金・将来**』の不安を 全て解決することに特化した、 飲食店専門のコンサルティング会社です!!



■料金体系 © 2016 sp1-d inc

30

プロンサルティング (利益倍増戦略コンサルティング+人財採用教育コンサルティング)

- 従業員数100人・年商約30億円未満の、多店舗展開を目指す成長意欲の高い中小飲食店経営者様へ
- 社長の悩み事ベスト3『人・金・将来』の悩み、御社のためだけに集中して全て解決します!
- 『社長様に戦略的思考を提供し、社内に人財採用教育部を立ち上げ、業績(利益)の最大化に貢献します。』
- <具体的支援内容>
- ①戦略策定(経営計画策定)②戦術作成(戦略を達成する為のツール類(販促物)作成③戦闘(力)教育(①②を最大化させる為の従業員採用教育)
- 例)会社の理念と社長の夢を実現させる中期経営計画作成、会社が望む人財が採用できる社内人事部構築、業績を最大化させる従業員即戦力化、定着化支援、 売れる販促物作成、社長がいなくても運営出来る仕組み化支援、会社の想いが伝わり従業員をやる気にさせ、売上に連動する人事評価制度作成…etc)
- 月額300,000円(+税) (※月1回訪問6時間、契約期間は1年間~となります。)

- 小さな飲食店(現在約1~5店舗程)のオーナー社長様へ
- もう1人で悩まないでください…『お金』の悩み解消します!『たった1年間で、複数の収入源を作り、利益を倍増いたします!』
- 『業績=企業理念×経営戦略(ビジネスモデル)×人財』
- <具体的支援内容>【永吉流!短期収益改善法!】『複数収入源!利益倍増プログラムシステム』導入
- ・例)会社の理念と社長の夢を実現させる中期経営計画作成、新業態開発、売れる販促物作成(メニューブック、折り込みチラシ、POP、ポイントカード、FAXDM、プレスリリース...)、当たるメニュー開発、儲かるビジネスモデル構築・仕組み化支援、人事評価制度作成、欲しい人財が採用出来るHP作成etc)
- 月額180,000円(+税) (※月1回訪問約6時間、契約期間は半年~となります。)

人財採用教育コンサルティング

- 飲食店経営者・人事部担当者様へ
- •経営者の永遠の悩み『人』の悩み解消します!
- 採用経費を軽減・適正化し、御社にあったより良い人財が採用できる体制づくりをすることで、採用した人財の早期戦力化・定着化が 可能になり、結果として、強い組織作りを実現することによって、御社の理念実現・業績最大化に導きます。
- <具体的支援内容> 『人財定着率 = (企業理念 + 将来性) ×待遇(給料 + 休日 + 適正評価) ×繁盛店』
- 具体例) 年間求人予算の作成(採用方法・採用予算・採用人数・ターゲット)、過去データ(季節指数別、媒体別、業態別、職種別、エリア別、予算別、記事内容別)を活かした反応率を上げる求人票の作成、応募者対応・面接対応の指導、自社採用ページの強化、面接代行(別途有償)、早期戦力化・定着化させる 人財教育、新人研修、右腕幹部育成支援...etc)
- 月額150,000円(+税) (※月1回訪問約6時間、契約期間は半年~となります。)

人財紹介

- 1名36万円~(顧問契約先は、優先紹介+1名30万円)※完全成功報酬型
- ※ もし万が一早期退職されても安心の、3ヶ月間返金保証付き!(他社1名紹介料平均約60万円)
- 貴社のニーズ(若手店長候補から即戦力店長、料理長クラスまで)に合った即戦力人財を採用できるので余計なコストがかかりません!!
- ①業界最安値(人財紹介の平均紹介料約60万円)②1名1担当制によるベストマッチングの実現=御社の望む人財採用の実現
- (※一般的な人財紹介企業は求職者に担当が付きません)・③自社サイトの運営による圧倒的な紹介実績・即採用
- <探用までの簡単な流れ>①求人依頼→②人財選定→③面接→④入社(→⑤教育~定着)

新規開業・業態開発支援コンサルティング

- これから独立開業をお考えの方、異業種から飲食業界参入をご検討の企業様へ
- 「10年間直営で築き上げてきた実績が証明する唯一無二の成功ノウハウで『独立開業支援』いたします。そして将来の不安を解消します!」
- ※上記に該当される皆様、当社の新規開業・新業態開発支援コンサルティングは、飲食業未経験ながらコンサルタント自身が10年間現場に立ち続けながら、築き上げてきた机上の空論でない成果実証済みの成功ノウハウがベースです!業態開発、人財採用教育はもちろんのこと、物件開発からメニュー開発、資金調達までトータルで一貫してサポートできるのが当社の強みです。オーナー様の夢や希望・目標・出店立地の特性や条件・投資額などを総合的に検証し、 「儲かるビジネスモデル」の備わった最善の業種業態をご提案いたします!
- く具体的支援内容>飲食店(繁盛店)=『ビジネスモデル(コンセプト+立地)80%』×『経営力(人財)20%』で決まります!!
- 業務内容)経営計画策定、ビジネスモデル構築、メニュー提案、資金調達支援、各種マニュアル作成、接客サービス・オペレーション教育、人財採用・面接・ 教育支援、各種販促物計画作成支援...etc
- 1.000.000円(十税)
- <服業の流れ>①コンセプト設計→②服業計画作成→③立地選定→④資金計画→⑤工事計画→⑥メニュー服業→⑦人財採用教育→⑧販促計画→⑨服業

- 未経験ながら脱サラして、夢を叶えたい方へ
- 繁盛店への最短の道!当社オリジナルブランド『内祭 9FC加盟店募集中』将来の不安解清します!(先着 5 社限定!エリアライセンス権!限定販売中)
- ・ 第金郎へのななのは、日にインファルンファド IPFボットの国立的等条では、代本のインスが着します。 「元本の社派と、エッアフィセン人権・派と制定を形式する。 ・ 『強小駅×牛内産直通場・内架リ』 『駅に赤れている実証済みのブランド』、『繁盛店ノウハウ』 ・ 『ほんまたうまい内さ本能のままかぶりつくす』をコンセプトに、地元氏庫県産の産直食材にこだわり、店内は地元伝教文化!播州祭りをイメージした賑やかな内装で、 30代~50代のサラリーマン屋をメインターゲットにした客単値約4000円の播州活性化応援居酒屋です。
- 内祭りFC加盟は、流行り廃りのない(リスクが少ない)、職人不要の安定高収益ビジネスモデルが手に入ります! <料金について>

- ・加盟会 3,000,000円(+税) 保証会 1,000,000円 ロイヤリティ 売上の5% ※実約期間は5年〜となります。 ・<u>※内祭りのFC加盟を真剣にご検討の方は、詳細な内祭りFC加盟事業案内書がございます。資料請求等、お気軽にお聞い合わせ下さい!随時、内祭りFC加盟事業説明</u>会も開催中完全<u>予約制)</u>
- ・①買い合わせ→②事業説明会・個別相談→③店舗視察→④本部画談・書査→⑤加豐(FC)契約→⑥物件開発・本部診斯→⑦事業計画策定→⑥物件契約→⑨開業準備・店長研修→⑩オーブン

宅配事業併設コンサルティング

- 現在、売上が低迷してきて将来が不安な飲食店様へ
- 「ローリスク、ハイリターン!複数収入源(スタッキングビジネスモデル)こんな不景気時代の最強戦略!」
- まだまだ急成長を続ける中食市場(宅配)に参入し、『教学年間、初期投資50万円以下で、店売上十100万円を実現し、今後も安定収入を得ませんか?』
 元、宅配専門FC2社に加盟していた(全国希少)当社だからこそできる、デリバリービジネスの良いところも悪いところも全部知り尽くず、全国でも数少ない宅配に特化したコンサルティング支援です。売上が前年対比割れがずっと続いている。将来が不安…こんな企業様・社長様にオススメします!
- <具体的支援内容> <u>※当社コンサルタントは、元料理人であり現場経験者でもあるので、直接現場指導も可能です!</u>
- ・①現状分析→②戦略策定→③商品建定→④市場調査→⑤販促計画→⑥マニュアル作成→⑦人財教育→⑧開店サポート
- く料金についてご
- 月額150,000円×6ヶ月=900,000円(+税)※月1回訪問4時間 (契約期間6ヶ月)

セミナー・研修講師派遣・執筆依頼

- 飲食店経営者様、金融機関様、商工会議所様、飲食関連業者様、税理士・会計士事務所様へ
- 『飲食店の経営者向けセミナーから店長・新人研修まで様々テーマで開催可能です!』
- <セミナー・研修テーマ>
- 例)①複数収入源!利益倍増セミナー②収益アップ!宅配事業併設セミナー③失敗しないための飲食店開業セミナー④人財採用・教育・定着セミナー
- などなど、その他、飲食店の業績向上やメニュー開発、販促、新規独立開業のノウハウなどご要望に応じた飲食ビジネスに関するどんなテーマでも対応可能です。 ・経営者・店長・スタッフ・担当者問わず飲食業に携わる全ての方々や、食材・酒卸業者、広告宣伝会社など、飲食店がお客様である業界向けセミナーも行っています。
- <講師料金について> ■1テーマ:80,000円~(+税)■1dayセミナー:150,000円~(+税)

販促物作成代行・スポット短期支援

- ・<u>集客できる販促物だけ作成してほしい方や、販促物面間契約をするほどでもないのだけど、少しでだけアドバイスがほしい方、子算をできるだけ抑えたい方々へ</u>
- 売れる販促物(チラシ、POP、ポイントカード、名刺…等)作成支援
- 100,000円~ ■メニューブック作成支援 ■求人広告・プレスリリース等、文章作成代行支援 ■1番南品メニュー闘楽支援 30,000円~
- ■法人堂業代行支援 30:000円~ その他、飲食関連の単発的なご相談がございましたらお気軽にお問い合わせ下さい! ■電話コンサルティング支援(月1回1時間程度) 20,000円 ※内容、ポリュームにより変更になる場合がございます、料金はご相談ください