

“五感刺激マーケティング”で地域一番店づくりをしている骨太経営グループが遂に公開...

「1店舗で年商2億円売る ステーキ・ハンバーグ店を やりたい人は他にいませんか？」

『ステーキ・ハンバーグ店で 圧倒的地域一番店をつくる方法公開セミナー』

先着50名様までの限定セミナー

2/20(火) 東京会場 定員50名

このセミナーは、あなたがステーキ・ハンバーグ店に参入し、圧倒的地域一番店になり、大きく売上と利益を残す方法をお伝えするものです。このセミナーでお伝えする内容は、全ての企業様にとって実現可能ですが、その中でも特に今回のセミナーに向いている方は下記になります。

- ステーキ・ハンバーグ店を既にやっている方
- 焼肉店、しゃぶしゃぶ店など肉ビジネスを既にやっている方
- 御社にとって次の柱となるビジネスモデルを探している方
- 既存店のリニューアルを考えている方

に向いている内容です。

私の名前は湖崎一義。飲食店専門コンサルタントとしてこれまで1,000店舗以上の売上アップ、新店開発をサポートしてきました。そんな中で、飲食店の社長様が抱えておられる共通の悩みがあります。

それは、忙しいのに売上が増えない。利益が大して残らない。ということです。社長さんはその会社のトップとして毎日忙しく働いています。朝も夜も休日もなく、心が休まることはありません。家族には「あと一年ガマンしてくれ」と言ったものの、もう何年も同じ事の繰り返し。とはいえ自分が少しでも休むと会社が動かなくなってしまいます。いわゆる、

「自分が倒れたら終わり」

という状態です。とにかく時間がないので、じっくりアイデアを練ったり、長期的な施策を打つ事もできません。それでも働いた分だけ収入が増えていけばいいのですが、実際は全くの逆だから大変です。

大手チェーン店の参入により競争は激化し、既存店の売上はジリ貧状態。それに加えて人手不足は深刻で、攻めたい気持ちはあるが、なかなか攻めきれない。その上、食材は徐々に値上がりし、人件費も上げざるを得ない状況に追い込まれています。そのため、利益を確保するためには、今まで以上の売上が必要になり、結果、働く時間は増えるのに利益は減ってしまいます。

「安定した利益が欲しい。」 「しかも、自分の労働時間を減らしながら。」

飲食店の繁盛店づくりの専門家として、このような悩みを持った社長さんとともに、私は様々な解決策を考え、テストを繰り返してきました。どうすれば繁盛店になるのか？どうすれば利益を大きく残せるのか？どうすればそれを安定させられるのか？あらゆるアイデアを試してきました。

あるアイデアは失敗し、またあるアイデアは一定の効果は上げたものの、それは一時的であったり、大きなブレイクスルーにはつながりませんでした。しかしとうとう、発見しました。ある勇気あるクライアントが、私の大胆な提案を実行に移してくれたのです。そこで発見した「たった1つの秘密」は、そのクライアントの売上と利益をすぐに大幅に増やし、そしてそれを安定させる事に成功しました。

それからというもの、私はこの「たった1つの秘密」をクライアントに提案し続け、実践し続け、ノウハウを磨き続けてきました。そして飲食店のあらゆるビジネスにおいて、この秘密は成果を出してきました。

そしてステーキ・ハンバーグ店においてもこの「たった1つの秘密」は大いに威力を発揮しています。

例えば、東海地方のある郊外型ステーキ・ハンバーグ店（120席）では、5年前まで年商1億2千万円だった売上が、この秘密を使って毎年売上を伸ばし続け、今では年商2億2千万円以上、実に1億円以上の売上アップに成功しました。しかもこれ1店舗の数字です。

その外にも、この秘密を使ったステーキ・ハンバーグの繁盛店はいくつもあります。

- ✓北関東の郊外型ステーキ・ハンバーグ店・・・106席で年商1億5千万円
- ✓北陸地方の郊外型ステーキ・ハンバーグ店・・・40坪で年商1億3千万円
- ✓北海道の繁華街型ハンバーグ店・・・15坪で年商6000万円
- ✓ステーキ・ハンバーグ店だけで日本全国100店舗以上展開し、上場を達成した外食企業

私は確信しました。ステーキ・ハンバーグ店のビジネスにとって、この秘密ほどパワフルなものはない、ということ。

どんなエリアでも繁盛店づくりに成功。
資本金や仕入力が特に強くない中小企業でも取り組める。

これは、他店よりも安さで勝負するような価格戦略ではありません。特殊な肉を仕入れて、加工するといったような仕入れや調理技術を必要とするといったようなものではありません。また、インターネットやSNSを使った最新の集客手法でもありません。

私も多くの飲食店コンサルタントを知っていますが、「この秘密」のやり方を最も重視し、それに磨きをかけて続けているコンサルタントは私と私が所属している骨太経営グループのメンバー以外、他にありません。

飲食店ビジネスにおいて「この秘密」こそ最強だということ、これを実行することで、私が繰り返し成果を上げてきたという事実です。そして、今回は特に「この秘密」の威力が特に出ているステーキ・ハンバーグ店ビジネスに絞って、セミナーをすることにしました。ステーキ・ハンバーグ店に絞ることで「この秘密」の具体的なやり方をお伝えすることができます。

では少し、この秘密がどれくらい素晴らしいのか、聞いてください。

他店と差別化し、お店が繁盛する

正直に言いますと、この方法を一部取り入れているお店はありますが、私たちのクライアントのレベルでやっているお店はまずありません。だからこそ他店と大きな差別化要素になっています。しかも現場スタッフにこの方法を話すと、反対意見があったりして、なかなか他店は取り組めないのです。

利益が大きく残る

この方法は先ほども言いましたが、安売りといったような価格戦略ではないので、売上が大きい分、利益も大きく残ります。どちらかと言いますと、私たちのクライアント企業様には安売りはおすすめしていません。あくまで付加価値とその伝え方で繁盛店をつくっていくのです。

シンプルで簡単

この方法は、インパクトこそ大きいものの、実行する内容はシンプルで簡単です。何か特別なスキルを身に付ける必要もなければ、難しい経営理論を学ぶ必要もありません。

人手不足に困らない

この方法を使うと、繁盛店になりますので、その分人件費にお金をかけることも可能になります。社員やパート／アルバイトの給料アップはもちろん、休日を増やすことも可能です。また、この方法を導入すると、仕事のやりがいアップするため、離職率が大幅に改善されるのです。

経営が安定し、次の新店に向けて動き出せる

大きな売上、利益を生み出すお店、いわゆるドル箱店舗が1店でもあると、中小企業の経営は大変助かります。多少足を引っ張るお店があっても、会社全体で言えばその数字を吸収しますし、また次の店舗に向けて前向きに行動することができます。成長している企業は、従業員にとってもモチベーションが上がりますし、どんどん成長に向けて加速していきます。

ここまで聞いて頂いてわかるとおり、これはとても魅力的な方法です。もちろんこれは机上の空論ではありません。何度も繰り返し、私のクライアントや経営者仲間で実証済みのノウハウです。

売上はもちろん、利益も大幅に増える。しかも安定するし、人件費などにも投資できます。今ではこの方法を実践された方々は、会社の規模がどんどん大きくなっています。その結果、上場までした外食企業も一つではなく、いくつもあります。これはまるで、他社がまだ気づいていない「金の鉱脈」を見つけたようなものです。この方法を徹底して実行していけば、お店が繁盛していく。飲食ビジネスにおいてどこに最も力を入れるべきかが明確になるのです。

しかし、この方法が他と違うのはなぜか？なぜ、この方法が効果的なのか？その理由は3つあります。

■ 理由 その1

この方法は安さを武器にするといったような価格戦略ではありません。競争が激しくなると多くの会社は商品の価格を下げてしまいがちですが、これは直接的な利幅を削っていることになります。そしてこのような、少ない利幅の商品を多くの顧客に売る「薄利多売」のやり方は、リソースの豊富な大企業の作戦です。しかし私たちのこの方法は、まったく逆の作戦を取ります。中小企業の「小回りが利く」というメリットを生かし、来店される客層を選びながら収益を上げていきます。

■ 理由 その2

お店の営業利益率よりも、その利益額に重点を置いています。いくら利益率が高くても、単価が安ければ、数を多く売らなければいけません。そうではなく、商品の価格をできるだけ高くすることで、顧客数がそこそこでも大きな利益が残るようになっていきます。そして、あなたの商品が競合と比べて現状差がなくとも問題ありません。商品そのものというよりは、その伝え方がポイントだからです。しかもその伝え方は誰でも真似できるものなのです。

■ 理由 その3

この方法を使って、繁盛店をつくることができれば、あなたの貴重な時間と労力を、本当に収益につながる仕事にのみ集中できるようにします。一流のダイヤモンド技師が、わざわざ鉱山に行ってダイヤモンドの原石を掘り当てる仕事をするでしょうか？しませんよね。一流の技師は、一流の原石を最高の宝石に加工するという、普通の人にはできない価値ある仕事のために自分の時間を集中させるはずで、それと同じように、もしあなたが今「お金にならない」仕事や作業に時間を取られているなら、そのほとんどをやめることができます。そして、本当に重要なことに時間を使えるようになります。

いつでも、何度でも効果が出る方法

私は、飲食店ビジネスとして、そしてステーキ・ハンバーグ店ビジネスにとって、この方法こそが最強だと思っています。しかし、あなたがこのセミナーに参加したからといって、私はあなたの結果、つまりステーキ・ハンバーグの圧倒的地域一番店を約束することはできません。当然の事ですが、私があるあなたの代わりにあなたの会社を経営することはできませんし、ノウハウをあなたに代わって実践することもできないからです。

しかし、確実に約束できることがあります。それは、4時間のセミナーという限られた時間の中で、私が知っている知識や実例を出し惜しみせず、精一杯分かりやすく、そしてあなたが実行しやすい形でお話しすることです。

もちろんここで話すノウハウは、時間がたったら使えなくなるようなものではありません。競合が使ったら使えなくなるようなものでもありません。今のビジネスはもちろん、これから先のあなたの新しいビジネスにも、このノウハウは何度でも繰り返し効果を発揮します。

2月20日のセミナーでお伝えする内容の一部をご紹介します、

『ステーキ・ハンバーグ店で 圧倒的地域一番店をつくる方法公開セミナー』

- ① 5年連続売上アップし、年商2億2千万円突破したステーキ・ハンバーグ店がやっている“五感刺激マーケティング”の具体的実践内容とは？！
- ② 15坪でも年商6000万円を叩き出す土鍋ハンバーグ店のビジネスモデルとは？！
- ③ スーパー繁盛店の経費構造、FLコストはどのくらいか
- ④ 繁盛店に必要な「世界観」。その作り方とは？！
- ⑤ “美味しさ”をお客様の脳に理解させることが繁盛の秘訣！その具体的なやり方とは？！
- ⑥ 店頭で食欲を刺激せよ！新規客が思わず入りたくなる店頭の作り方
- ⑦ 入店第一印象で本能を刺激する、五感に訴えるオープンキッチンの作り方
- ⑧ ローコストでキッチンの前を必ず通らせる動線づくり
- ⑨ 平均客単価1,500円以上でも大丈夫！！上手な付加価値の伝え方
- ⑩ 中心価格の設定ラインとその理由
- ⑪ 食感に特化せよ！リピーターが続出する“超”粗挽きハンバーグとは？！
- ⑫ 「満喫」商品で興奮させよ、一番商品は“たっぷり”がポイント
- ⑬ クレームを恐れるな！記憶に残るレベルの商品のシズル感とは？！
- ⑭ 目の前最終仕上げを徹底せよ。印象に残る提供方法のやり方
- ⑮ 業界大注目の「なぜ、あのステーキ・ハンバーグ店は急成長しているのか」を徹底解説

などなど、半日でステーキ・ハンバーグ店の繁盛の理由がすべてご理解頂けると思います。

セミナーの参加費

これは私たちが多くのクライアントの協力を得ながら磨いてきたノウハウです。そのため安く売って多くの人に参加してもらいたいとは思っていません。むしろ、その価値のわかる人。本当に前向きに地域一番店をつくりたいと思っている人へのみ、来てもらいたいと思っています。

セミナーの価格はズバリ3万円（税抜き）です。これが高いと思うなら、参加はあきらめてください。先ほども言ったように、安売りするつもりはありません。あまり安くして「冷やかし」の方が来てしまうと、真剣な方に迷惑をかけることにもなるでしょうから。

今回のこのセミナーは会場の都合により、定員があります。先着50名様限定とさせていただきます。そして次回以降このセミナーをやる予定はありません。ステーキ・ハンバーグ店の圧倒的地域一番店づくりにご興味のある方は是非この機会にご参加ください。

P S .

もし質問があれば、info@foodboros.co.jpまで気軽にメールしてください。できる範囲で柔軟に対応します。

<講座スケジュール>

講座・時間	講座内容	講師
第1講座 13:00~14:20	超繁盛ステーキ・ハンバーグ店がやっている “五感刺激マーケティング”の実践事例	(株)フードボロス 代表取締役 湖崎一義
第2講座 14:30~15:50	日本全国を徹底調査!「なぜ、あのステーキ・ハンバーグ店が流行っているのか?」公開	(株)フードボロス 代表取締役 湖崎一義
第3講座 16:00~17:00	ステーキ・ハンバーグ店のためのこれだけは外せない7つの成功ポイント	(株)バリュー 代表取締役 木下尚央之
17:00~	個別無料経営相談<事前予約制>	講師全員

<講師紹介>



株式会社フードボロス

代表取締役 経営コンサルタント

湖崎一義

飲食店コンサルタントとしては13年以上の経歴を持ち、これまでの顧問契約先数は100社以上にのぼる。北は北海道、南は沖縄まで出張し、日本全国の飲食企業の業績アップに従事している。

顧問契約先では、既存店の業績アップはもちろん、新店開発でも営業利益率20%以上の繁盛店づくりを実現している。

主なコンサルティング実績は、5年で年商4.5倍になった地方都市の外食企業、お付き合い1年目でいきなり既存店全店が130%以上になった居酒屋などがある。

無料メルマガ執筆中↓↓↓

Google 検索 「飲食企業 奇跡のV字回復7つのメソッド」

<https://foodboros.com/mailmagazine/>



株式会社バリュー

代表取締役 経営コンサルタント

木下尚央之

すし、和食、焼鳥、居酒屋、焼肉、イタリアンなど幅広い業態の新店開発、活性化の実績を持つ。全国の繁盛店調査から導き出した繁盛店づくりノウハウの評価は高い。低投資による店舗活性化も得意とし、繁盛店・地域一番店をつくり上げ、確実に成果を上げている。

著書に『お客を集めるメニューの基本法則』（同文館出版）、『飲食店完全バイブル メニュー戦略の新法則 お客様がどんどん増える』（日経BP）がある。