

コロナ禍だから仕方がないという「あきらめムード」を一掃する！

超実践的

売上・客数「V字回復」のための

メニュー診断

伸びない原因はメニュー戦略にあり!!

(1)メニューブックなど必要な資料を送付

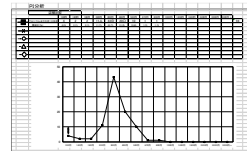
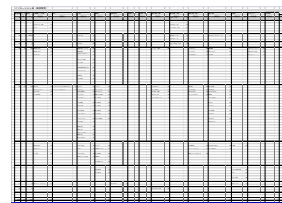


(2)弊社でメニュー分析



(3)分析結果レポートとzoomでの報告会 & コンサル

- ①分析結果レポートの提出
- ②主力カテゴリー、一番商品の提案
- ③売上・集客アップにつながるアイテム数、価格戦略を提案
- ④売れるメニューブックレイアウト提案
- ⑤お客様が興奮する商品盛付の提案



<メニュー診断>

49,800 円

すぐに実行できる「超実践的ノウハウ！」

五感刺激マーケティング®は「成長市場」をわしづかみにする

メニュー診断対象者 & 成功事例

こんな方には、ご満足頂けます！

- 主力カテゴリーがない
- 一番商品がない
- 客単価を上げたい
- メニューを一新したい
- 客数をアップしたい
- メニューブックを変えたい
- 繁盛店のメニュー戦略を知りたい

<成功事例> ※数字はコロナ直前のものとなります

メニュー・商品見直しで

月商1,500万円

郊外ロードサイド型和食店・・・

月商1000万円は売っていたものの、それ以上は伸び悩んでいた和食店。一番商品の強化や「肉カテゴリー」の導入などの対策を講じ、ついに目標であった月商1500万円に到達した。

集客メニュー導入で

全店平均112%アップ

駅前・繁華街型居酒屋チェーン・・・

昨対売上ダウンが続いていた居酒屋チェーン店。その対策として集客メニューを開発し、店頭、メニューブックで訴求。わずか90日で全店平均で昨対売上112%を達成！

メニュー・商品見直しで

3年連続売上アップ！

郊外ロードサイド型居酒屋・・・

昨対売上ダウンが続いていた地元でチェーン展開する居酒屋。メニュー構成、商品盛付の見直し、集客メニューの導入など様々な手を講じた。その結果、3年連続売上アップを達成した。

メニュー・商品見直しで

9年連続売上アップ！

郊外ロードサイド型うどん店・・・

昨対売上ダウンが続いていたうどん店。お店のコンセプトを「ファミリーが気軽にお腹いっぱい食べられるうどん店」に変更し、メニュー、商品政策を大幅に見直した。その結果9年連続昨対アップを達成し、売上は倍増となった。

単品メニューの強化で

年商1億5千万円

繁華街型焼肉店・・・

食べ放題メニューが圧倒的に支持されていた焼肉店。今後の将来性を考え、食べ放題から単品メニュー中心のメニュー戦略に変更した。順調に業績を伸ばし、年商1億5千万円に到達した。

内容についてもっと詳しく聞きたいという方はお問い合わせください
TEL : 06 - 6889 - 8063 (担当 : コザキ)

自店メニューの
改善点が
全てわかる！
飲食店限定！

売上・客数「V字回復」 のためのメニュー診断

①はじめに

当企画は、「メニュー、商品を強化して店舗の売上・集客をアップさせたい」という方の声を受けて、実績のある繁盛店ノウハウに基づいて、貴店のメニューを診断し、現在の改善点を明確にすることを目的としております。メニュー、商品を強化して集客力を上げるには、貴店のコンセプトをはっきりと打ち出し、他店と差別化しなければなりません。

今回の企画を通じて、『更なる売上・客数アップのきっかけとなるメニュー作り』を最終的なゴールとしております。

②実際に“売れている”メニューはどこが違うのかを明確にします

皆様もご存知の通り、コロナの影響で、多くの店舗が閉鎖へと追い込まれています。

しかし、その中でも集客しているお店は、コロナ前から強かったお店なのです。

重要なのは、コロナに関係なく、「勝ち組」に入っているかどうかなのです。

この違いは明確なのです。

それは、

- ・他店と差別化できる主力カテゴリー、一番商品があるのか？
- ・予算のわかりやすい価格戦略ができているのか？
- ・メニューブックは時流に合わせた表現方法になっているのか？

大きくはこの3つに集約されるのです。

これらの策を強化することにより、確実にリピーターを増やすことができます！

③「どんどん良くなる」を合言葉に、「あきらめムード」を一掃しましょう

重要なのは、意識の問題であることが多いのです。

「コロナ禍だから仕方がない」

「街に人が出ていないから、何をやっても意味が無い」

とあきらめていませんか？

そうではなく、「コロナは関係なく、メニューや商品を改善して今よりもっと集客するにはどうしたらいいのか？」を前向きに考え実行に移すことです。

あなたの街にもこの環境下で集客しているお店もあるでしょう。そこを目指すのです！

本企画のポイント

- ① 売上・客数アップにつながるメニューの基礎作りができる
- ② 実際に“売れている”店舗と自店の比較を行い、改善ができる
- ③ コロナ禍だから仕方がないという「あきらめムード」を一掃できる

内容についてもっと詳しく聞きたいという方はお問い合わせください
TEL : 06 - 6889 - 8063 (担当 : コザキ)

今回の

メニュー診断 & 店舗視察(ご希望者のみ)

①あなたのメニューを「バリエーション表」や「PI分析」で分析し、改善点をすべてご報告！

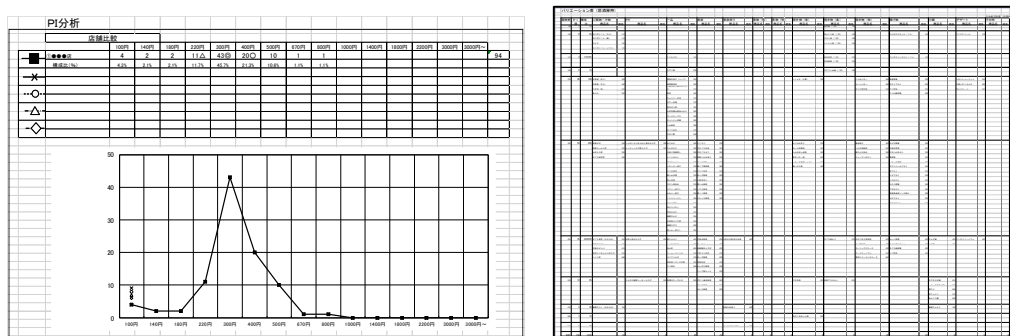
これまで飲食店のメニューを数千種類見てきました。

その中でこのようなメニュー、商品であれば、繁盛店になる！とルール化してきました。そのルールに基づいて作成している調査、分析項目ですので、確実に今よりもっと売上・集客アップができるメニュー、商品をご提案できます。

メニュー、商品を変更しようと考えている方は、大体の方が料理長やマネージャーに任せているのが現状です。しかし、メニュー、商品はあなたのお店の戦略そのものです。お客様はあなたのお店のメニュー、商品を見てお店を評価しているのですから、中途半端なものを作ってはいけません。

あなたのお店のメニュー、商品の問題点を抽出して、今よりもっと売れるお店を目指しましょう。

【調査表サンプル】



②事例をもってお話しします！ 飲食店の顧問先成功事例 + 御社の状況に合わせた戦術を作成！！

飲食店に特化してコンサルティングを行っているため、事例が豊富です。ただし、他店で成功した事例をそのまま御社に当てはめるといったことは行いません。それぞれの会社の状況や商材の特性で当然行うべきことは変わってまいります。

では我々、五感コンサルティンググループのコンサルタントは一体何をを行っているのか？

我々の仕事は、全く新しいことを作り出すことよりも、実際に成功している事例の要因を分析し、応用することにあるのです。その為、御社の状況を聞きながらどのようなことをすることが今ベストなのか、今後生き残っていくためにはどのようなことをしなければならないのかをお伝えすることが出来ます。業績向上のためには様々な要素があり、それは各企業によってさまざまです。ですから、我々は1社1社その企業にあったコンサルティングを実現する為、定形型のパッケージでは無く、業績向上の原理原則からクライアント1社1社に合ったご提案をさせていただきます。

③ご希望者のみ事前に店舗視察を行います！

今回のメニュー分析では、ご希望者様限定でコンサルタントが店舗視察も行います。

事前に店舗を見た方が、そのお店の立地や雰囲気、客層に合ったメニュー提案ができるため、より提案の精度が高くなります。

別途5万円の費用と交通費、その他付随経費はかかりますが、この機会に一度しっかりメニューを組みたいという方は是非こちらの店舗視察をご利用ください。

内容についてもっと詳しく聞きたいという方はお問い合わせください
TEL : 06 - 6889 - 8063 (担当 : コザキ)

具体的に、メニュー診断ではどんなことをやるの？

(1)メニュー診断に必要な資料をお送りください。

- ①メニューブック(本日のおすすめもメニュー含む)
- ②直近の単品別売上データ(レシート可)
- ③人気・売れ筋商品5品の料理写真、店頭・店内写真
- ④ヒアリングシート(立地、規模、メイン客層、客単価などの簡易アンケート)

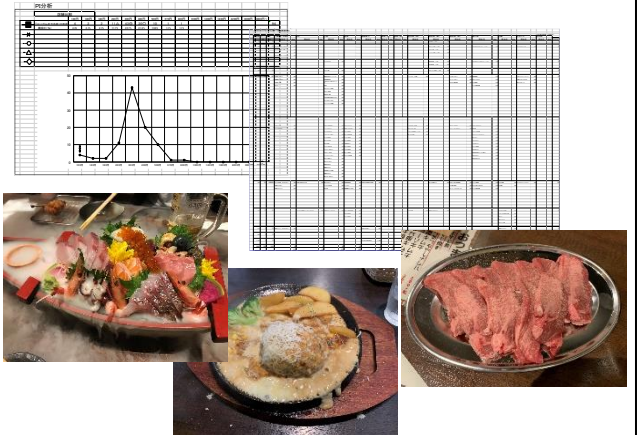
(ご希望者のみ)店舗視察(別途5万円+交通費+付随経費)

(2)弊社でメニュー分析

- ①メニューブック:時流に合ったメニューになっているか分析します。
- ②バリエーション表:アイテム数、主力カテゴリーなどを分析します。
- ③PI分析:価格とアイテム数のバランス、予算の分かりやすさを分析します。
- ④料理の盛り付けチェック:差別化された商品になっているかを確認します。

(3)分析結果レポートとzoomでの報告会&コンサル(90分目安) ※分析資料送付から約1ヶ月

- ①分析結果レポートの提出
- ②**主力カテゴリー、一番商品の明確化**
- ③**売上・集客アップにつながるアイテム数、価格戦略を提案**
- ④**売れるメニューブックレイアウト提案**
- ⑤**お客様が興奮する商品盛付の提案**



担当コンサルタント



こざきかずよし
湖崎一義



出版社: 同文館出版
出版日: 2018年8月

五感コンサルティンググループとは？

飲食店専門の経営コンサルタント4名が在籍するマーケティングに特化したコンサルティンググループです。
クライアント先の合計店舗数は2000店を超えており、年に2回の定番セミナーでは150名以上を集客する業界最大級のセミナーを開催しております。

株式会社フードボロス 代表取締役

株式会社五感コンサルティンググループ 取締役

過去17年以上に渡り、飲食店の業績アップに従事している現役コンサルタント。

これまでの顧問契約先数は累計100社以上にのぼる。

今現在、年商5,000万円~350億円と幅広い規模の企業とお付き合いし、

北は北海道、南は沖縄まで出張している。

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%以上の繁盛店をプロデュースしている。

内容についてもっと詳しく聞きたいという方はお問い合わせください
TEL: 06-6889-8063 (担当: コザキ)

メニュー診断 & 店舗視察 お申込み用紙

下記お申込み用紙に記入の上、FAXしてください。(FAX:06-6889-3570)
折り返し、担当者よりご連絡させていただきます。

	メニュー診断	店舗視察あり
料金	49,800円(税込)/店舗	追加 50,000円(税込)/店舗
		※交通費、宿泊費(発生に応じて)、視察時の飲食代は別途実費請求となります。

メニュー診断お申し込み		ご記入の上、 06-6889-3570 までFAXください		
【御社名】	【役職名】	【代表者名】		
【ご住所】〒 —				
【TEL】		【FAX】		【店舗数】
【ご連絡担当者】		【ご連絡メールアドレス】		
※お申込み確認のため、ご連絡させていただきます。		@		
業態・業種に○をつけてください。(分析対象店舗) 居酒屋 ・ 焼肉 ・ イタリアン ・ 和食 ・ 寿司 ・ うどん/そば ・ その他()				
診断対象店舗① 【店舗名】		【店舗住所】〒 —		
診断対象店舗② 【店舗名】		【店舗住所】〒 —		
診断対象店舗③ 【店舗名】		【店舗住所】〒 —		
店舗視察	希望する ・ 希望しない	希望日程 ※複数ご記入ください。	/ . / . /	
視察希望店舗 ※いずれかに○をつけてください。		診断対象店舗① ・ 診断対象店舗② ・ 診断対象店舗③		

<申込・お問い合わせ先> 五感コンサルティンググループ 株式会社フードボロス
〒532-0011 大阪市淀川区西中島7-1-29 新大阪SONEビル7階
TEL:06-6889-8063 FAX:06-6889-3570 E-Mail:info@foodboros.co.jp HP:https://foodboros.com/

本申込用紙に記載いただいた個人情報については、(株)五感コンサルティンググループ(TEL:06-6829-7853)が責任をもって管理し、本セミナーに関する連絡、当社グループの営業活動(セミナーやサービスの宣伝通知)の情報提供のみとし、それ以外の目的では使用いたしません。法令で定める場合のほか、ご本人の同意がなければ第三者に個人情報を提供することはありません。