



料金後納

ゆうメール

6月27日(木)
15時～開催

★うどん店の為の
オンラインセミナー★

ドーン!!と
60分マルマル業績アップ対策
をお伝えします★

1店舗で年商5,600万円だった地方うどん店が、毎年売上を伸ばし続け、

年商1億5,000万円となった 成功ストーリー公開セミナー

I 業績アップのきっかけとなった最初にしたこと

- (1) 繁盛店20店舗調査でわかった！
うどんのボリュームの違いとは？
- (2) 競合店を見て、ガチンコ勝負を諦めた理由
- (3) 勝てるポジショニングを確立せよ。
ポジショニングの明確化が最初の一手

II 差別化の確立で業績が毎年伸びる

- (1) 定食メニューの強化で他店と差別化し、さらに
夜の売上も確保できた
- (2) 7種の無料総菜が他店と決定的な違いを生み出す
- (3) 郊外ロードサイドで売上の高いお店は必ず
ファミリーが来ている！ファミリー客対策とは？！

III コロナ禍でも業績大幅ダウンしなかった理由

- (1) テイクアウト比率は20%！
テイクアウトが売れる売り方と見せ方とは？！
- (2) 客単価をじわっと上げてても客数が落ちなかった。
価格戦略とメニューブックレイアウトはこれだ!!
- (3) 縮小営業はしない。そのことが次に繋がる

IV 既存店全店が過去最高月商を達成

- (1) これからは来店頻度を上げる！
期間限定メニューを強化する方法
- (2) マーケティング会議で店長の数字意識と
マーケティング力を劇的にアップさせる
- (3) アクションテーマシートで営業力の底上げを図る！

主催

foodboros

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(平日9:30~17:30受付)

FAX:06-6889-3570(24時間受付)

担当:川邊(カワベ)

こんな時代でも 普通のうどん店が 業績向上する方法!

セ ルフうどん店とは違うポ ジショニングをとること

飲食店の活性化において、ま
ず一番初めにやることは、**ポジ
ショニングの明確化**です。商圏
の中でどのポジションをとりに
いくのかをまずはっきりさせる
ことです。

例えば、同じ商圏内によく
繁盛しているセルフうどん店が
あった場合、そこと戦わずにす
むポジションを探すことです。
ポジションが重なり、勝てな
ければ、売上は厳しい状態が続
きます。仮に勝てたとしても利
益額は低いままでしょう。まず
は**戦わずにして勝てる、儲かる
ポジショニングを見つけること**
です。

セルフうどんの特徴は、単品
うどん型、低価格、讃岐系のコ
シのあるうどん、スピード重視
の運営です。そこと差別化する
ために、私のお付き合い先では
うどん定食型、中価格帯、柔ら
かいうどん、デザートまで楽し
める食事の満喫を特徴としまし
た。コンセプトを簡単に言うと
「1,000円で満腹、満喫、
満足のできるうどん店」とした
のです。

その結果、商圏内でしっかりと自
店の地位を築くことができ、**今で
は4店舗全てで繁盛店**と言える
状態になっています。

土 日のファミリー層が来るか どうか

今回のセミナーでお話しする
お店は、かつての年商は1店舗
で約5,600万でした。しか
し、それが今では年商約1億5
000万円です。売上は約3倍
ですが、それよりもこの高い売
上に注目して欲しいです。郊外
ロードサイドで高い売上をとっ
ている飲食店の共通点、それは
何だと思えますか？

それは、**土日にファミリー層
が来ているということ**です。回
転寿司店もそうですし、焼肉店
もそう。ラーメン店でも売上の
高いお店は、ファミリーの集客
に成功しているのです。業態問
わず、ファミリーがとれるかど
うかが大きな売上をとれるかど
うかと関係しているのです。

そのため、ファミリーの集客
は、単店で年商1億円突破を目
指す上では、キーポイントにな
ります。ファミリーをどうやっ
て集めるのか、ここに真剣に取
り組まなければいけません。私
のお付き合い先では、まずは子
供が食べるデザートを導入、お
子様ランチの訴求、小上がり席
の充実などファミリーで来られ
る環境を整えています。

次 のステップは 来店頻度を いかに上げるか

同じ屋号でドミナント出店し

ている場合、その商圏内では、
お店はほぼ認知されています。
ほとんどの人が一回は行ったこ
とがある状態です。その場合、
更なる業績アップの為に必要
なのは、**新規客の獲得よりも、既
存客の来店頻度アップの方が近
道**になります。年に6回くらい
しか来ない人をいかに12回来て
もらうかを考えることです。

この場合、重要になるのは、
期間限定メニューです。年にど
のくらいの数の期間限定メ
ニューをどのタイミングで出
していくのか。ここに力を入れて
いきます。私のお付き合い先で
は、夏はうなぎ丼、冬は牡蠣フ
ライ定食といった旬の季節に合
わせた魅力的なメニューを投入
していつています。**理想は年8
回、毎回2〜3種類の期間限定
メニュー**ができれば良いと考え
ています。

【担当講師】

株式会社フードボロス
代表取締役

こざき かずよし
湖崎 一義



飲食店コンサルタントとしては20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。
クライアントの年商規模は5000万円〜350億円と幅広く、
北は北海道、南は沖縄まで日本全国を対象に活動している。
顧問契約先では、“五感刺激マーケティング”を駆使して、
売上が低迷していた既存店をV字回復に導いている。

【セミナー概要】「年商1億5,000万円になったうどん店」公開セミナー

日時：2024年6月27日(木)15:00~16:00 会場：zoom予定

※開催日の2日前までに、ご参加URLとご案内事項をメールで送付させていただきます。

参加料金：お一人様 10,000円 (税込)

こちらの
QRコード
よりお申込み
頂けます→



FAXお申し込み用紙

『年商1億5,000万円になったうどん店』公開セミナー
(24時間受付)担当:川邊(カワベ)

こちらにご記入の上、
FAX:
06-6889-3570
にご送信ください

フリガナ ■御社名 (屋号: 業種: 店舗数:)

フリガナ ■ご氏名 (お役職:)

■ご住所 〒()

TEL: FAX: mail:

先着5社 限定 ⇒**セミナー参加者の方に無料経営相談を受け付けます**

講師の湖崎が御社にお伺いし、約2時間の経営相談を致します。交通費はご負担頂く場合がございます。

ご希望のご日程をお書き下さい→
(マルで囲んで下さい) 第一候補 7月上旬 第二候補 7月中旬~下旬 第三候補 その他



本申込用紙に記載いただいた個人情報については、(株)フードボロス(TEL:06-6889-8063)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ございません。