

100年繁盛店づくり～骨太なビジネスモデル大公開～

先着 **30**名様限定!

大阪会場

東京会場

2016年

2016年

6月22日(水) 6月23日(木)

飲食
業界



今回は私たちが担当します

(株)骨太経営
代表取締役
高木 雅致

(株)シズル
代表取締役
藤岡 千穂子

(株)バリュー
代表取締役
木下 尚央之

(株)フードボロス
代表取締役
湖崎 一義

時流から読み解く

超専門店

本物志向

ご馳走

お値打ち

坪月商40万円以上の 3大ヒットモデル 2016 公開セミナー

— 持続的成長が実現できる業態です —

モデル 1 駅前から徒歩10分
の2等立地でも
22坪で月商800~900万円



お値打ち 和牛焼肉店

モデル 2 地方繁華街の
2階でも
30坪で月商1,200万円



均一寿司居酒屋

モデル 3 FLコスト
55%以下
13坪で月商550~600万円



鮮魚鉄板バル

100年
繁盛店
づくり

"本能を刺激する"経営
骨太経営グループ

株式会社 骨太経営 株式会社 シズル

株式会社 バリュー 株式会社 フードボロス

お問合せ先 TEL.06-6886-8100 キヨノ・ヒラマツ

時流から読み解く、これから有望なモデルを徹底解説

2016年 外食市場の業界動向・時流

- 時流 ①** 超専門店が全国で絶好調!抑えるべき差別化ポイントとは?
- 時流 ②** 大手外食チェーンが大苦戦。その最大の理由とは?
- 時流 ③** 郊外ロードサイド店でもWEB集客が好調。そのやり方とは?
- 時流 ④** 今、繁華街で集客している飲食店が強化している日本酒・ワインメニュー。出数を劇的に伸ばす売り方はコレ。
- 時流 ⑤** 本物志向でないと集客できない。絶対に妥協してはいけないメニュー・商品政策5つのポイント。
- 時流 ⑥** 息の長いお店は時流+原理原則を抑えている!時代が変わっても外してはいけない原理原則とは?!
- 時流 ⑦** 価格重視から価値重視の時代へ。今の飲食店が取り組むべき付加価値の付け方はコレだ!
- 時流 ⑧** 顧客名簿獲得で来店頻度を上げる。顧客名簿がバンバン集まるやり方はコレ!!
- 時流 ⑨** 鮮度の時代! グランドメニューより手書きおすすめメニューを強化せよ。
- 時流 ⑩** これから必要なおお客様の心をわし掴みにする接客サービスのポイント。

一過性で終わらない 坪月商40万円以上のヒットモデル大公開

モデル 1 駅から徒歩10分でも大繁盛 お値打ち 和牛焼肉店

成功のポイント

- 和牛をお値打ち提供。原価率40%以上で消費者を納得させる。
- 超ヘビーユーザー化の時代。希少部位提供で差別化せよ。
- 22坪で40席。小さくても座数確保で最高日販を最大化する。





モデル 2 2F物件でも30坪で1,200万円 均一寿司居酒屋

成功のポイント

- 寿司の均一価格で予算の分かりやすさを訴求せよ。
- オープンキッチンのカウンターで本物感、鮮度、できたてを視覚化せよ。
- 居酒屋メニューを置くことで粗利ミックス。高収益と高集客を実現。





モデル 3 坪月商45万円の繁盛バル 鮮魚鉄板バル店

成功のポイント

- 鮮魚鉄板バルでブルーオーシャンに参入する。
- 主力の鉄板料理はオープンキッチンで実演訴求せよ。
- 貝は殻付き、魚はマル、肉は厚切りでシズル感を出す。それでもFLコストは55%以下になる。





その他注目のビジネスモデルも公開します



講座スケジュール	第1講座 13:00~14:00	第2講座 14:10~15:00	第3講座 15:10~15:50	第4講座 16:00~16:50	16:50~17:00	17:00~
	繁盛店づくりの決め手と最新事例	時流適合して業績アップしているやり方	これから伸びるヒットモデル大公開 均一寿司居酒屋で成功する秘訣	お値打ち和牛焼肉店のポイント 今がチャンス 鮮魚鉄板バル	繁盛店づくりのすすめ方	〈予約制〉 無料 経営相談
	(株)バリュー 代表取締役 木下 尚央之	(株)フードボロス 代表取締役 湖崎 一義	(株)バリュー 代表取締役 木下 尚央之	(株)フードボロス 代表取締役 湖崎 一義	(株)フードボロス 代表取締役 湖崎 一義	講師全員

講師紹介



(株)バリュー 代表取締役
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。

講師紹介



(株)フードボロス 代表取締役
湖崎 一義

昨年末まで兼船井総合研究所 チームリーダー 飲食マーケティング専門のコンサルタント。12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、南は大分まで毎月出張し、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。無料メルマガ執筆中。まぐまぐ検索「飲食メーカーの視点」

開催地	日程	会場
大阪	2016年 6月22日 (水) 13:00~17:00(受付12:30~)	TKPガーデンシティ大阪梅田 大阪市福島区福島5-4-21 TKPゲートタワービル [TEL]06-4400-5263
東京	2016年 6月23日 (木) 13:00~17:00(受付12:30~)	TKP品川カンファレンスセンター 東京都港区高輪3丁目26番33号 京急第10ビル [TEL]03-4577-9260

セミナー料金

月次支援企業 骨太クラブ企業	1名様 22,680円 (税込)	一般企業	1名様 32,400円 (税込)
-------------------	-------------------------	------	-------------------------

※上記以外の商品をご契約のお客様は一般企業様の料金となります。
 ※[キャンセル料について]
 キャンセルの場合は、お電話にてご連絡をお願いします。6月8日(水)以降は、参加料金の50%、6月15日(水)以降は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ※ご参加料金は、申込確認連絡後、1週間以内にお振込み下さい。

セミナー収録CD (テキスト付)の料金

1セット 会員 **22,680円**(税込) 当日どうしてもご参加できない方におすすめです。
 一般 **32,400円**(税込) 下記口座にご入金お願いします。振込手数料はお客様でご負担願います。

申込方法とお振込先

■下記のFAX申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXして下さい。
 開催の1週間前に、郵便・FAXにて、受講票と会場地図をお送りいたします。
 ■セミナー参加料金は、**申込確認連絡後、1週間以内**に下記の口座へお振込み下さい。
 ■セミナー収録CD(テキスト・資料付)を購入される方、繁盛の原則に入会される方も下記のFAX申込用紙をご利用ください。
 ■振込先:下記の**セミナー専用口座**へお振込み下さい。■振込手数料はお客様でご負担願います。

三井住友銀行 新大阪支店 普通預金口座 4030182 株式会社バリュー

申込受付内容に関するお問い合わせ

骨太経営グループ 株式会社 バリュー
 〒532-0011 大阪市淀川区西中島1-14-17 アルバート新大阪ビル
TEL.06-6886-8100 FAX.06-6889-3570
 (電話お問い合わせ10:00~17:30まで、FAXは24時間受付しております)

お申込等に関するお問合せ

担当/ キヨノヒラマツ

フリガナ	フリガナ	業 態(○をつけて下さい)		
御社名	代表者	居酒屋・焼肉・すし・和食・うどん・イタリアン 他()		
〒	フリガナ	フリガナ	役職	
ご住所	ご連絡担当者			
TEL ()	FAX ()	店舗数	店舗	
参加者名	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職

当日どうしてもご参加頂けない方に

セミナー収録CD
(テキスト・画像資料付き)

CD セット申込み 6回聞いて、初めて頭に記憶されます。
 会員 **[22,680円(税込)]** 一般 **[32,400円(税込)]**

●月●●日までに上記専用口座へ代金のお振り込みをお願いします。
 お届け予定日は●月中旬、ご入金確認後発送します。

《無料経営相談のお申込み》
 お気軽にご相談下さい。どんなことでも結構です。
 木下、湖崎がご相談に応じます。セミナー不参加の方もどうぞ!

ご希望の方はご相談内容とご希望日をご記入下さい。 ◆無料経営相談ご希望日: 月 日頃 ※貴社までの往復交通費をご負担下さい。

【相談内容】

.....

.....

お申し込み頂き、心から感謝致します。お会いできることを心から楽しみにしています。