

飲食店繁盛会がサポート & プロデュースした  
**繁盛店成功事例集**

株式会社 飲食店繁盛会

# 「さいたま市ニュービジネス大賞」最優秀賞受賞！ 開業後の売上も順調です！

食肉卸会社、日本トップフーズ様の経営戦略から飲食店繁盛会の河野祐治がサポート。本業の食肉卸の強みである流通システム等を活かした開業計画が「さいたま市ニュービジネス大賞」の最優秀賞を受賞しました。




---Original Message---

From: Takahiko Atsuta [mailto:...]  
Sent: Saturday, November 10, 2007 12:54 PM  
To: 飲食店繁盛会@笠岡はじめ  
Cc:  
Subject: Re:

おはようございます。  
トップフーズ熱田です。  
メルマガ掲載ありがとうございます。

今回の受賞おいて、飲食店繁盛会(特に河野さん)のお力は非常に大きく、本当に感謝しております。  
メディアにも数多く取り上げていただき、更に来店への意気込みが出てまいりました。

ちょうど、本日付の東京新聞と朝日新聞(ともに地方欄)に掲載されました。  
東京新聞のほうはHPでも載っておりました。  
他にも入手できたものだけでもご案内いたします。



日経新聞2007年10月16日



# 建設業からの進出！不安だらけでしたが、 今では2号店めを検討中！

本業は、建設会社を営んでいます。昔から、飲食店をやりたいという夢があり、その夢がやっとかきました。飲食の経験は、アルバイトで現場に入ったただけなので、「開業」となると不安だらけでしたが、飲食店繁盛会さんに、わからないことを教えてもらい、無事開業できました。今では、2号店めを検討中です。(poku poku オーナー 新海様)



# ホームページを作ったら、 1年で3回マスコミの取材を受けました！



- 山陰中央テレビ(2008/1/19)  
『週刊・ヤッホー』  
- 冬の味覚特集
- RCCテレビ新広島(2007/6/6)  
『ぶらび(BURAPI)』  
- 「のどぐろ」を中心に紹介
- TSSテレビ新広島(2007/6/4)  
『ひろしま満点ママ』  
- おいしい回転寿司ベスト10



月刊飲食店経営にて、「売上げにつながるホームページの作り方・生かし方」を連載。

☑ お世話になります

差出人: 鎌田 榮樹 <[romise@hanjoukai.com](mailto:romise@hanjoukai.com)>  
宛先: <[romise@hanjoukai.com](mailto:romise@hanjoukai.com)>  
日付: 2007年6月08日 - 15:56

笠岡様  
ゴールデンウィークも無事に終え、今年も予測を越える売上を達成できました。  
九州や他県からお越しのお客様が「HPを見て食べたくなってきました！」と  
言っていたので心の中でガッツポーズしたのと、笠岡さん達の顔が浮かびました。  
イイもの作っていただいたなああとホントに感謝でございます。



# ホームページ作成後、月商10倍を推移 マスコミ掲載常連のお店へ



- ・日本テレビ  
ぶらり途中下車の旅
- ・美食の王様 スイーツ  
絶対に美味しい店169店(来栖けい)
- ・わたしのおとりよせ  
あの人に聞いた、  
全国の美味しいもの255品
- ・別冊家庭画報  
一流シェフのとおき  
パウンドケーキ(世界文化社)
- ・NHK夕方のニュースで紹介
- ・フジテレビ深夜番組
- ・OZマガジン 吉祥寺特集
- ・Sweet特別編集  
Lovely 1000 sweets 他多数

# 1ヶ月後に、アクセスが2倍になりました！

Before



After

Key features highlighted in the 'After' screenshot:

- Point:** Main title 'チーズフォンデュ 欧風料理 Basil (パジル)' is prominently displayed.
- Point:** Contact information (TEL: 047-385-7376) is clearly visible.
- Point:** A gallery of photos showcasing the restaurant's interior and food.
- Point:** Promotional text: '本館【チーズフォンデュ】が楽しめるのは、県内では『パジル』だけ！' and '★新年会・謝恩会・歓送迎会。予約受付中。★北海道産たらば蟹フェア開催中！★'
- Point:** A new menu section is added at the bottom.

ぐるなびの費用対効果をあげるためのテクニックを駆使し、リニューアル。1ヶ月後にアクセス数が2倍近くになり、その後も1.5倍～2倍を推移。(グラフの赤い線がアクセス数)

# 客単価が、500円上がりました！ メニューブックでこんなに変わるとは・・・。

Before



After



Point  
ウリの商品なので  
2ページ見開き

Point  
ついで買いの提  
案も忘れずに。

### お客様の声

鶏ちゃん焼のおかわりが増えました。鶏ちゃん焼の追加トッピング、おしんこ、デザート  
の配置で、平均客単価が平日で200～300円、週末は500円もアップしています。スタッフ  
もメニューブックを活用して、おススメトークしやすくなりました。しかも、お客様からは「本  
当にこの値段でいいの？」というコメントをいただけますので、客単価が上がったのにも関  
わらず、お得に思ってもらっているようです。(ねじべえ 三浦店長)

初めての方への  
セット提案  
Point

食べているところをイ  
メージさせる写真  
Point

12月の売上昨年対比約110%を達成。狙い通り、法人の新規のお客が増えました（内山マネージャ）

見る人の目線を考える

点線は、お客様の目線を考えレイアウトを分けている。このDMでは、見出し、メイン商品、その他の商品、お店情報と4つのカテゴリに分けてレイアウトしている。

権威性・専門家の意見

メインのコースのみシェフお薦めの理由を記述。専門家の意見・権威性、このコースをオーダーする理由を明確にしている。

計測できる仕組み

計測用の仕組みは、必ずいれる。チケットは、右上などの上部のほうが高反応率が高い場合が多い。（改善点）



「忘年会」を大きくするなどもっとわかりやすいタイトルのほうが良い(改善点)

伝えたいものは差をつける

ここで、お値打ち感のあるイチオシコースを他のコースの3倍~4倍の面積でアピール。このコースのみ写真入り。

信頼と実績を伝える

シェフを写真入りで紹介。ミシュランで星が付く海外のレストランで修行するなど信頼と実績をアピール。

店内の雰囲気・利用用途

店内写真で大人の落ち着いた雰囲気を伝える。用途提案・安心感を感じてもらおう。

電話番号は目立つように！

お店の基本情報と予約方法。電話番号が目立つように。ここは、お客様の具体的な行動につながるの、とても重要。

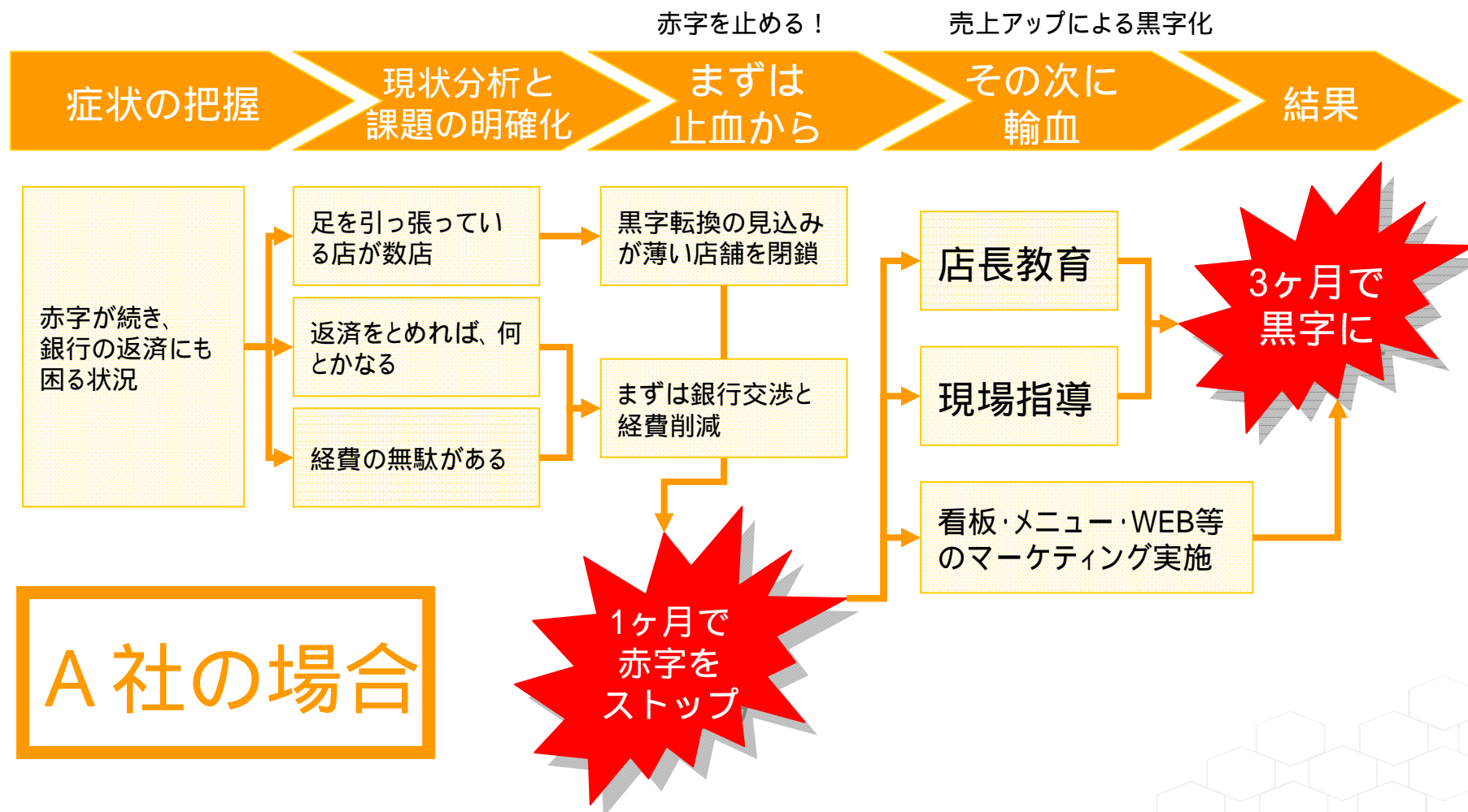
# ネット通販サイトの多店舗化で、 月700万円の売上を達成！

飲食店を数店舗展開し、通販サイトを運営しているA社をサポート。通販サイト構築のプロデュース、コンサルティング、通販サイトの多店舗展開。構築後のキーワード広告をはじめとするマーケティングサポートにより、通販サイトだけで、月商700万円以上を達成した。現在、さらに売上を伸ばしている。



弊社代表、笠岡がサポートした実績の一部です。  
(左)テレビ局通販サイト、(右)食材卸B2Bイーコマースサイト

# おかげさまで黒字に転換することができました！



# これだけの充実したサポートを、月5千円の会費で提供していただき、とても助かっています！

## 飲食店繁盛会の会員サポートとは？

飲食店繁盛会の会員サポートとは、「今は、コンサルタントに頼むほどのことはないが、何かあったときに専門家に相談したい！」という飲食店経営者・店長のためのサービスです。会員になると、会員専用データベースで、メニューブックの事例を参考にできる他、他店の事例やノウハウを共有するニュースレターや会員専用メール通信が届きます。また、いつでも電話・メールで専門家に相談ができるので、経営者のちょっとした保険として活用されています。

- ✔ 売上アップしたいのだが、具体的に何からすればよいのか知りたい
- ✔ ちょっとしたことでも相談できる人がいない、経営者は孤独だ
- ✔ 飲食業界内で横のつながりがほしい
- ✔ DMをつくったのだけど、アドバイスがほしい
- ✔ メニューブックをリニューアルしたいのだがアドバイスがほしい
- ✔ 飲食店の経営者・店長が知っているべき数字について勉強したい
- ✔ 店舗数2ケタを目指すために、積極的に勉強したい
- ✔ ホームページを作成したいが、更新する技術や使いこなす自信がない
- ✔ ケータイ販売をしたいのだが、どうしたらよいかわからない

会員様の相談内容をピックアップしました。

## 会員サポートの特徴

会員専用  
データベース

会員専用  
ニュースレター

会員専用  
メール通信

会員専用  
電話相談

その他、視察店紹介、覆面調査など…

### チラシの回収率62%、 同期間の売上54%アップ

今までは、夏と冬のボーナス時に、不特定多数に同内容の「チラシ」を送っていました。しかし、電話相談で、絞り込んだお客様リストにDMを送ろうということで、今回試みました。結果、回収率61.7%という結果を出し、昨年の同期間の売り上げも54%アップしました。  
(くしっく hiyoko 店長 高橋文子様)



### 切り口の違った視点で、 お持ち帰りの売上が5倍に。

切り口の違った視点のアドバイスをもらったことで思いつき、お持ち帰りの売上が5倍になりました。前に3~4人で来たお客様が、1人で家で飲むために、前もって電話予約していただけるテイクアウトもふえ、オペレーション的にも助かっています。  
(ゴールドプランニング株式会社 取締役 吉岩拓弥様)



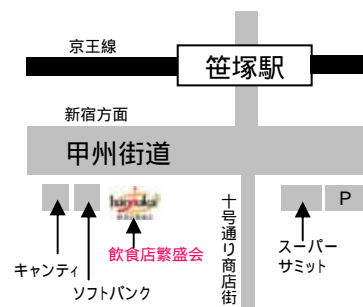


# 株式会社飲食店繁盛会

お気軽にお問合せください

tel.03-5302-9841

東京都渋谷区笹塚2-7-10濱中ビル笹塚 5F  
mail. omise@hanjoukai.com



京王線 笹塚駅から徒歩3分

<http://www.hanjoukai.com/>

飲食店繁盛会

検索

電話、メール、ファックス共に24時間受け付けています。ただし、電話のみ営業時間以外は留守番電話になりますので、お名前と連絡先と用件を入れてください。追って弊社から折り返し連絡します。