

# 居酒屋バル向け 業績V字回復成功セミナー


WEB開催 2021年 3月 15日(火)・16日(水)・17日(木) 時間 16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

講座	内容
第1講座 16:00 ? 16:20	<p><b>コロナ禍でも売上回復V字回復に成功し大衆酒場ビジネスモデルの作り方</b></p> <p>コロナの影響により多くの居酒屋やバルが苦戦する中、大衆酒場モデルへの業態転換によって売上V字回復を実現。コロナ前の前年売上をも大幅に超える実績をあげる大衆酒場ビジネスモデルを作る上で大切な3つの戦略をお話させていただきます。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 フード支援部</p> <p>小島 佑太</p> <p><small>東証一部上場の外食企業にて複数店舗の統括マネジメントを経て船井総合研究所に入社。入社後は肉バル業態を中心に新店舗出店や既存店の業績アップのための販売促進や商品提案、現場改善&amp;活性化による即時業績UPを行っている。必要があれば現場に入り込んで直接指導するなど現場主義に徹底的に拘っている。</small></p>
特別 ゲスト 講座 第2講座 16:20 ? 16:50	<p><b>地方都市繁華街立地での成功事例</b></p> <p><b>コロナ禍中に「大衆酒場」への業態転換で業績V字回復に成功した事例公開</b></p> <p>不振・赤字化したバル業態を2020年2月に「大衆酒場」モデルへ業態転換し、売上V字回復に成功。2020年6月には昨対を大きく上回るまでに売上回復に成功。そんな「大衆酒場」ビジネス成功のポイントを解説します。</p> <p>株式会社 フレスカ 執行役員 社長室室長</p> <p>竹森 主税氏</p> <p><small>岡山・広島エリアにて焼肉店などを約30店舗運営。執行役員 経営企画として多くの店舗開発に携わる。2020年2月中旬にオープンした大衆酒場や2020年5月にオープンした焼肉店など、コロナ禍でも集客出来るヒット業態を開発。人材育成にも力を入れ、「Great Place to Work(R) Institute Japan(以下GPTWジャパン)」が実施した2019年「働きがいのある会社ランキング[従業員25-99人部門]」において2018年に続き、2年連続でベストカンパニーに選出されている。068412</small></p>
特別 ゲスト 講座 第3講座 16:50 ? 17:20	<p><b>地方都市インバウンド立地での成功事例</b></p> <p><b>観光客から地元客へターゲットシフトし業績V字回復を実現した成功事例&amp;ノウハウ公開</b></p> <p>不振・赤字化したビアホール業態を2020年6月に串カツを主力とした「大衆酒場」モデルへ業態転換した結果、2020年3月には約200万円まで落ち込んだ売上が、2020年12月には780万円(昨年対比160%)までV字回復に成功</p> <p>朝陽物産 株式会社 飲食事業部長</p> <p>榎 順一氏</p> <p><small>京都・滋賀エリアにて飲食事業・観光スイーツ事業・温浴事業・ビジネス観光ホテル事業・物販事業・スポーツ・ヘルスプロモーション事業・エンターテインメント事業を展開する朝陽物産株式会社の飲食事業部長。コロナ禍の影響を強く受けた京都・先斗町というインバウンド観光地において、不振・赤字化したビアホール業態を2020年6月に串カツを主力とした「大衆酒場」モデルへ業態転換した結果、2020年3月には約200万円まで落ち込んだ売上が、2020年12月には780万円(昨年対比160%)まで売上V字回復に成功。</small></p>
第4講座 17:20 ? 17:30	<p><b>まとめ講座</b></p> <p>ウイズコロナ時代に飲食店ビジネスを成長させる「これからの経営戦略」についてお話させていただきます。</p> <p>株式会社 船井総合研究所 フード支援部 部長 マネージング・ディレクター</p> <p>二杉 明宏</p> <p><small>外食産業におけるコンサルティング活動に従事。業態開発、新規出店、多店舗展開、既存ブランドのブラッシュアップによる持続的な企業業績向上のプロデュースを得意とする。</small></p>

**WEBからお申込みいただけます!**

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

**セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!**  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/068412>



# 居酒屋バル 待望の特効薬!!

# 売上倍増の秘訣

業態転換のリニューアルで コロナ第三波(12月)  
 コロナ第一波(3月)  
 月商 230万円 → 月商 780万円

コロナ禍でも業績アップできる業態コンセプトはズバリ  
**専門店酒場×低価格飲み放題!**

<p><b>専門化</b> で集客力アップ!</p> <p>肉酒場 串カツ酒場等品揃えの差別化</p> 	<p><b>定額制</b> で集客力アップ!</p> <p>時短低価格飲み放題</p> 	<p><b>省人化</b> で生産性アップ!</p> <p>タッチパネル セルフサーバー</p> 
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**W特別ゲスト**

朝陽物産 株式会社  
飲食事業部長  
榎 順一氏

株式会社 フレスカ  
執行役員 社長室室長  
竹森 主税氏

**Withコロナ時代に強い業態転換手法の秘訣をダブル特別ゲストが徹底大公開!**

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催 [Webセミナー]居酒屋バル向け業績V字回復成功事例セミナー お問い合わせNo.S068412  
 明日のグレートカンパニーを創る TEL.0120-964-000 平日 申込に関するお問い合わせ:星野  
 Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 9:30~17:30 内容に関するお問い合わせ:小島、太田

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 068412



居酒屋・バルを経営しているがコロナの影響で売上が戻る気配がないと感じている経営者様必見!

# コロナ禍中でも大きく売上を伸ばす業態転換の成功事例公開!

## 昨年対比売上100%を超え続ける専門店×低価格飲み放題の「大衆酒場業態」とは?

### 成功事例 広島市の繁華街路地裏&半地下で昨年対比売上160%達成!



強い集客力を持つ業態設計の秘訣は

### 価値訴求&価格訴求の効いた、ウリが一発でわかる業態

#### ①精肉店直営という付加価値訴求のかけ方

精肉店直営店舗だから出来る、という謳い文句の低温調理の肉刺しメニューと肉寿司の付加価値の高さ、模倣の難度が差別化ポイント。

#### ②価格訴求力の高い商品MD

肉寿司・牛串199円/本や、レモンサワー飲み放題30分300円という価格訴求が集客力のポイント。

#### ③悪立地でも集客できたオープン販促

ホットペッパーSSPプラン(18万円)、プレスリリース・グルメプロガー依頼を実施。TV局取材が2本入った。

### 成功事例 京都のインバウンド観光立地で昨年対比売上160%達成!



強い集客力を持つ業態設計の秘訣は

### 低価格飲み放題による価格明朗化&専門性が高く大衆感のある業態づくり

#### ①「何屋で何がいくら」が一目でわかる

何屋で何がいくらで食べられるかが商圏内で最もハッキリわかるような店頭にする事で、幅広い客層を確保する事が出来ている。

#### ②目に見える価格訴求で入店障壁が低い

申カツ100円/本、セルフサーバーを活用した60分600円飲み放題など目に見える価格訴求がポイント。

#### ③客単価アップに向けた取り組み

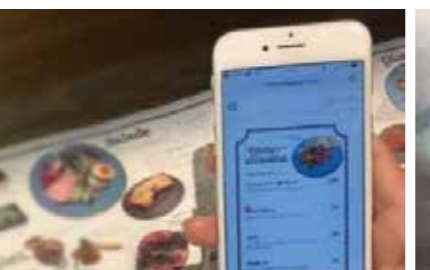
飲み放題のトッピング注文点数が連日100件を超えるなど、お客様の意思による客単価向上の促進。

### 簡単解説 今後飲食店が取り組むべき付加価値づくりのポイント

ウィズコロナ(コロナと共にという意味)期の飲食店経営において、今後益々重要になるキーワードは「生産性の高い業態開発=専門店シフト」です。人にしか出来ない事に注力するためには、人がやらなくても良い事はデジタル活用や、省人化の仕組みを導入する事で工数を削減する事が可能になります。それにより、空いた時間をより顧客満足に繋げる事が重要となります。今回の事例企業様では「お客様のスマホで」オーダーをとる事で、オーダーテイクの工数を削減しております。また、各卓上にサーバーを導入する事で省人化を実現する事が出来ております。



各卓サーバー設置によるドリンク製造の省人化



モバイルオーダーによるオーダーテイクの省人化



店頭カメラによる自店舗前通行量×入店率の測定および自動来客予測によるFL管理の徹底

### 本セミナーで学べるポイントの一部ご紹介

- ✓ 長期化するコロナ禍中において強い居酒屋ビジネスを知ることができます。
- ✓ 「早い回復を見せるマーケット」を全国の最新情報をもとに解説します。
- ✓ コロナ禍でも売上の回復が早い大衆酒場ビジネスのポイントをお伝えします。
- ✓ 居酒屋・バルの店外売上の作り方を解説します。
- ✓ UberEatsなどデリバリーやテイクアウト、通販などのポイントをお伝えします。
- ✓ 住宅二等立地でリピート率を大幅に向上させた休眠客対策をお伝えします。
- ✓ 客単価2000円台の大衆酒場ビジネスで強い差別化方法をお伝えします。
- ✓ 大手チェーン店と差別化し、競争優位を作るポイントについて解説致します。
- ✓ 今後の居酒屋業態の時流予測についてお話しします。 etc...



【Webセミナー】居酒屋バル向け業績V字回復成功事例セミナー

開催日時 2021年 3月 15日(火)・16日(水)・17日(木)・18日(金) 時間 16:00~17:30 (ログイン開始15:30~)

スマホの方はこちらからお申込みください!



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 【Webセミナー】居酒屋バル向け業績V字回復成功事例セミナー

お問合せNo. S068412

### 開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **3月15日**(月) 開始 16:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始15:30より)

お申込期限: 3月11日(木)

2021年 **3月16日**(火) 開始 16:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始15:30より)

お申込期限: 3月12日(金)

2021年 **3月17日**(水) 開始 16:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始15:30より)

お申込期限: 3月13日(土)

2021年 **3月18日**(木) 開始 16:00 ▶ 終了 17:30 (ログイン開始15:30より)

お申込期限: 3月14日(日)

日時・会場

本講座はオンライン受講となっております。 諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。 Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日をお選びください。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上で確認いただけます。  
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.068412を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込に関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 小島、太田

お申込みはこちらからお願いいたします

**3月15日(月)**

申込締切日 3月11日(木)

**3月16日(火)**

申込締切日 3月12日(金)

**3月17日(水)**

申込締切日 3月13日(土)

**3月18日(木)**

申込締切日 3月14日(日)

