

グルメバーガー専門店開発セミナー

グルメバーガー専門店成功事例大公開

※全日程、同内容での開催です。都合の良い日程をお選びください。

WEB開催	2022年 6月21日(火)・6月22日(水)・7月4日(月)・7月13日(水)		
申込期限: 6月17日迄	申込期限: 6月18日迄	申込期限: 6月30日迄	申込期限: 7月9日迄
15:00~18:00	13:00~16:00	15:00~18:00	13:00~16:00
ログイン開始 14:30~	ログイン開始 12:30~	ログイン開始 14:30~	ログイン開始 12:30~

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

日程がどうしても合わない企業様へ **なんでも相談承ります。** 担当: 玉利 信
受講料 一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 1名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 1名様

第1講座 グルメバーガー専門店の魅力

新型コロナウイルスの影響が2年以上続く中、絶好調なのがグルメバーガー専門店業態です。ハンバーガーの市場規模はこの10年で2倍に拡大し、大手ファーストフードチェーンとも差別化されたグルメバーガー業態は全国で成功事例が生まれています。グルメバーガー専門店のPL構造・オペレーション・立地・宅配ビジネスなどビジネスモデルについてお伝え致します。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部

玉利 信



第2講座 月商200万円の飲食店をグルメバーガー専門店で業態変更し、月商1200万円を達成した秘密

30席で月商200万円の飲食店から、コロナが蔓延していた中、グルメバーガー専門店へ業態転換し、月商1,200万円を達成した極上バーガーの経営者・岩元社長自ら、業態の魅力、参入する前の不安事項、参入して良かった点。商品構成や原価構成、売上推移などお話しいただきます。

株式会社Start up Field 代表取締役

岩元 宏康氏



第3講座 グルメバーガー専門店業態立ち上げの成功ポイント

90日でグルメバーガー専門点を立ち上げ、成功させるためのポイントをご紹介します。初期投資・出店立地選定・必要人員体制など、それぞれの項目で押さえておくべき考え方を繁盛店事例を元に具体的にお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部

玉利 信



第4講座 まとめ

新規事業として、グルメバーガーを立ち上げる際に失敗しないためのポイント、他の新規事業と比較した際のメリット・デメリットをお伝えします。研修先や必要機械・資材・原料調達や業態開発など船井総研のサポートをご説明させていただきます。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター

横山 玖洸



セミナー参加特典 無料経営相談

お申込みいただいた方には専門のコンサルタントとの日程調整をさせていただきます。

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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

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/087188>

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)



WEB開催

2022年 6月21日(火)・22日(水)・7月4日(月)・13日(水)

オンライン配信セミナー

グルメバーガー 1億円の 専門店開発セミナー

の業態をつくる方法とは!?

30席で月商200万^{だった}不振カフェが
グルメバーガー専門店で業態転換し

たった 月商 **1,000万円**へ
1年で

営業利益率 **20%**

全国の最新繁盛事例が中面に
地方都市での成功モデルを提案
グルメバーガー業態開発のポイントとは!?

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 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
グルメバーガー専門店開発セミナー お問い合わせNo. S087188
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

WEBからお申し込みいただけます。(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。)→ **087188**



特別
ゲスト
講師

株式会社Start up Field
代表取締役
岩元 宏康氏

30席で月商200万^{だった}不振カフェが グルメバーガー専門店で 業態転換し たった **1年**で **月商1,000万円**へ

成功ポイント1 名物商品の開発とマーケティングに成功！ メディアとSNSでバズり月商1000万円越え達成！



名物!極上肉づくしバーガーは、ステーキ肉を食べているような肉肉しいパティに、さらに肉感を増すために開発された肉づくしバーガー。ハンバーガーから肉づくしソースが豪快にはみ出るその見た目から、**メディアにも多数取り上げられています**。見た目だけではなく後味にまでこだわった名物の極上肉づくしバーガーは他にはない唯一無二の極上ハンバーガー。**商品開発、コピー、プロモーションの連動で参入から一気に売り上げを上げています。**

成功ポイント2 不振のカフェ業態 からの業態転換！

もともとはカフェとして営業していたお店をグルメバーガーへと業態転換。17坪の物件で**イートイン・テイクアウト・デリバリー**と販路を拡大。近隣のファミリー客と、美術館や公園を訪れる**近隣観光客の需要**を獲得。**低価格のハンバーガー**とは別物の非日常、**ごちそう・プチ贅沢需要**として多くのお客様に利用されている。



成功ポイント3 WEBマーケティングで 広域集客&デリバリー 需要の獲得

販促費はほとんどかけず無料で活用できる**Googleマイビジネス**や**Instagram、LINE公式アカウント**を活用し集客に成功!デリバリー需要を獲得するためのSEO対策などWEBマーケティングに注力したことが月商1000万円へつながる。

成功ポイント4 効率的な オペレーションで 高生産性を実現

パートアルバイトで対応できるオペレーションや調理工程の仕組化、効率化、OEMの活用などで高生産性を実現するオペレーションを構築し**営業利益率20%**を超える利益を生み出している。

全国の繁盛グルメバーガー専門店 成功事例大公開!

グルメバーガーに
参入し**成功する方法**を
お伝えします

成功事例

**1. 公園前の立地で
近隣ファミリーやカップルの
リピーター需要を獲得し、
最高月商1000万円のD社**

社長がアメリカ滞在時に衝撃を受けたグルメバーガーを、女性でも食べやすいサイズや日本人の好みに沿ったレシピに編集し、ファミリー層や女性客の支持が高まり、**イートイン・テイクアウト・デリバリー**のトリプルチャネルで月商1000万円越え。

**2. 観光スポットで地元の特産品を
使ったバーガーを開発し
年間1億円販売するC社**

特産品の野菜と地元の牛肉をつかったバーガーが人気となり、メディアやSNSで紹介され、バーガーのみで**年間1億円**の売上高となったC社

**3. 海に見える絶景スポットで
インスタでバズり
人気繁盛店となったB社**

地方都市の海沿いに、コンテナハウスを改造してグルメバーガー専門店を開発し、**連日行列のご当地グルメバーガーB社**。コロナ禍でもマイクロツーリズム需要を獲得し業績好調

本セミナーで学べるポイント

ポイント.1

**グルメバーガーで
単店1億円の業態をつくる方法とは!?**

月商200万円/月から1年強で月商1,200万円/月まで売上を伸ばしたグルメバーガー専門店「極上バーガー」をはじめ地方都市の繁盛店の共通点から、単店1億円の年商の業態を開発する上でのポイントをお伝えします。

ポイント.2

**グルメバーガー専門店の
収支モデル、売れ筋商品、
初期投資、オペレーション、集客方法**

グルメバーガー業態のPL構造、繁盛店の売れ筋商品、開発初期投資、調理・提供オペレーション、店舗ファサード、そして集客方法(SNS、メディア活用)の具体的な事例をご紹介します。

ポイント.3

**売上が6倍になった
極上バーガーのオペレーションと
WEBマーケティングの極意**

小規模・少人数でもコロナ禍でグルメバーガー業態に転換した極上バーガーの運営体制・オペレーション、厨房機器類の体制、OEMの活用や一気に認知を高め集客に成功したポイントを岩元社長自らお話しいただきます。

このような方におすすめのセミナーです

- ✓ 成長マーケットである**グルメバーガーのビジネスモデル**を知りたい方
- ✓ 店舗販売だけでなく、**宅配・テイクアウト需要を掴める業態への参入**を検討している方
- ✓ 採用に強く、**様々な社員が活躍できる場所を増やすため新事業**を検討している方
- ✓ 地方都市でも成り立つ**グルメバーガーの事業モデル**を知りたい方

