

※当セミナーは、よくある「一般的な集客方法」や「机上の空論」をお伝えするだけのセミナーではありません。

仕出し業で業績を向上させるために、必要なことを全てお伝えします。

1 商品づくり・価格設定のポイント! 仕出しのプロが教える、お客様が注文したくなる商品・価格設定の仕方について解説します。

2 お客様を集める集客のポイント! 客数を減らさずに客単価をアップし、原価率を低減する方法とは?

3 原価高騰対策! 客数を減らさずに客単価をアップし、原価率を低減する方法とは?

講座内容&スケジュール

これらの仕出し事業の業績アップ手法成功事例セミナー

2023年8月18日(金)・23日(水)・24日(木)・29日(火)

【お申込み期限】
8月14日(月)

【お申込み期限】
8月19日(土)

【お申込み期限】
8月20日(日)

【お申込み期限】
8月25日(金)

13:00~16:00 **オンライン開催** (ログイン開始 12:30~)

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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きます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記 船井総研セミナー事務局宛にメール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みに適用となります。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。セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

講座	セミナー内容	
第1講座	【事例紹介】人手不足時代でも少人数で運営可能! これからの高級弁当宅配の新常識とは 少人数で運営可能な生産性が高い体制とすることで、人手不足時代でも運営可能かつ高収益な仕出し業態です。さらに、最新のWEB販促で集客の最適化を図ります。高生産・高収益な次世代型仕出し業態について概要からポイントを解説します。	株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ マネージャー 石本 泰崇
第2講座	【ゲスト講座】人手不足時代でも運営可能な仕出し業態を経営してみて 少数精鋭で運営可能な仕出し業態を実際に運営・経営してみた実態について解説します。最新のWEB集客などの自社の進め方について具体的に解説します。 2000年にスーパーから惣菜専門店へ業態変更、順調に売上を伸ばすも競争激化と利益率ダウンにより利益率は急降下。その後船井総研との出会いから宅配事業に参入し、一気にブレイク。業態を宅配専門店に再度変更し、高収益型店舗の構築に成功。	株式会社くらま 代表取締役 上田 容弘氏
第3講座	【徹底解説】注文がどんどん入る仕出しWEBページの作り方。 お客様から選ばれる仕出し商品の作り方・価格設定の仕方について 見た目だけでなく、実績をつくる仕出しWEBページのポイントや商品構成・価格設定の具体的手法を細かく解説します。	株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 外食チーム 金林 健登
第4講座	【徹底解説】生産性の高い仕出しCKの作り方、 少人数で仕出しを運営する方法について 効率的なCKを作るためのポイントや生産性を上げる手法について事例企業をもとに解説します。 船井総合研究所の外食・中食のコンサルタント。北海道から九州まで支援先を持ち、日々全国を飛び回っている。企業規模は1店舗の個人店から複数店舗を展開する中堅企業まで幅広い。商品構成提案からホームページ、SNSなどを駆使したWEB販促やチラシなどの紙販促などにより売上・利益の最大化を図ることを得意とする。	株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ 焼肉チーム リーダー 岡本 星矢
まとめ講座	仕出し業態で業績を上げるために今、すべきこと セミナーを聞いて、「良い話を聞いてよかった」で終わらせないために、「仕出し業態」で売上を上げるためにすべきことをお伝えします。	株式会社 船井総合研究所 地方創生支援部 外食グループ マネージャー 石本 泰崇



お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください

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

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102382>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNOとセミナータイトル」をお伝えください。



現場の負担なく業績アップしたい 仕出し事業者の皆様へ

**オンライン
開催**

今の人員で弁当販売数を**2倍**にする方法をご紹介します!!

これからの仕出し事業の 業績アップ手法成功事例セミナー

注文をお断りしない
**調理管理手法
大公開!**

Web注文獲得の
新常識大公開
**チラシだけの
時代は終わり!?**

高齢化する
スタッフでも
**生産性を上げる
方法とは?**

スペシャル ゲスト エピソード

「仕出しなんて、儲からない。」そう思い始めていたが、
数々の改革で**売上・利益はV字回復**。
空前の人手不足時代でも運営可能な**高収益体制の構築**、
どんどん注文が入る**HP**などの改革による
“次世代型”仕出し事業のV字回復秘話。

秘話 1 **今、需要がある仕出しのメニューとは?**
時流に応じたターゲットごとの商品開発の作り方

秘話 2 **注文がどんどん入る最新の仕出しHPの作り方**
人口わずか2万人の小商圈でも閑散期に
どんどん注文が入る仕出しHPの秘訣とは?

秘話 3 **人手不足でも運営可能な高生産性のCKの全貌公開**
これまでと同様の体制で100万円以上の売上を
プラスしたポイントとは?



株式会社くらま
代表取締役 **上田 容弘 氏**

2000年にスーパーから惣菜専門店へ業態変更、順調に売上を伸ばすも競争激化と利益率ダウンにより営業利益は急降下。その後船井総研との出会いから宅配事業に参入し、一気にブレイク。業態を宅配専門店で再度変更し、高収益型店舗の構築に成功。

3分で読める事業立ち上げから成功までのストーリー! 詳しくは中面へ

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

これらの仕出し事業の業績アップ手法成功事例セミナー
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.**S102382**
※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。

当社ホームページ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。 102382

三世代世代獲得
Web集客強化
残業ゼロ

高級弁当宅配専門店で年商1億円以上を目指すストーリー

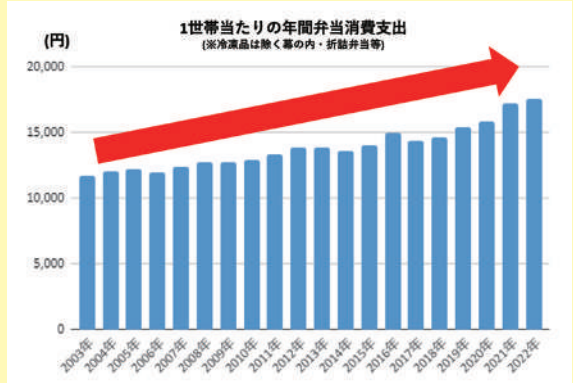
早朝出勤なし
省人化モデル
高生産性実現

省人化・高生産性を実現させる船井モデル大公開!!

これからの高級弁当宅配の新常識

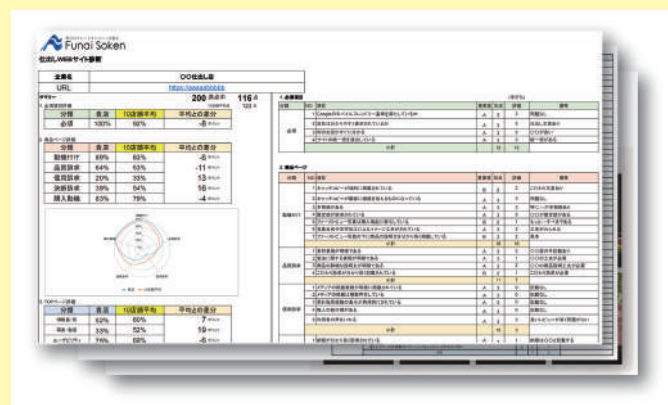
業績好調な時こそ働き方改革を実施!
製造オペレーション改革で生産性も向上させる

- ・早朝出勤なし ⇨ 前日までに仕込み済み
- ・「厨房の機械化」「パートでも出来る化で職人に頼らない体制づくり」
- ・「事前調理の仕組み化」で若手でも大活躍!!



持続的成長を続ける為のポイント

新規顧客はWebで獲得する!
これまではチラシ、電話の注文が7~8割、Web2~3割からWeb注文比率を上げることでZ世代含む20代顧客を実現!
新たなLTV(ライフタイムバリュー)を設計する。



地域一番になる高級弁当宅配企業とは

Webからの注文数(売上)がKPI

- ①HP(ホームページ)は1度作って終わりではない
- ②カート×CRMの有効活用
- ③キーワード分析頻度を上げる



株式会社くらまを業績アップさせた取り組み

- ①弁当商品の見直し
 - ✓ しっかり粗利が残る商品MDに組み直す
 - ✓ 顧客ニーズ別に商品の粗利ミックスを実施
 - ✓ 重要ニーズ別に商品ラインナップ
- ②HP(ホームページ)のリニューアル
 - ✓ SEO対策(キーワード検索対策)
 - ✓ シーン別商品ページの新設
 - ✓ アイテムパワー重視から利用動機別ラインナップの見せ方へ
- ③製造オペレーションの見直し
 - ✓ 従業員の高齢化に伴って、取り組んだオペレーション改革
 - ✓ 急な注文にも断らないキッチンオペレーションづくり
 - ✓ 早朝出勤なしの働き方改革でも業績を伸ばす仕組み化



セミナー参加者限定 商圈分析・HP診断を無料で実施!!

あなたの会社の伸びしろが一目で分かるレポート進呈!

- ①商圈分析、売上予測、競合調査
- ②HP(ホームページ)簡易診断
- ③商品設計、販促促進ヒアリング

