

仕出しをしている皆様が“もっと早く知りたかった”と思えるセミナーです

仕出し店の業績アップ手法公開セミナー2024

お問い合わせNo. S117349

| 講座 | 講師・内容紹介 |
|--------------------------------|--|
| 第1講座 | <p>いま、中食業界に必要なコトとは？</p> <p>・中食業界の現状とこれから ・人を増やさずに生産性をアップするために取り組むべきDX 最近の中食企業が抱える問題として、人不足／蓄積データの散乱／バックオフィス業務の過多があり、業務量に対し、生産性が悪いことがほとんどです。 また、今後業績をアップさせていくためには、顧客一人当たりのLTVの向上が必要になってきます。 今後、業績を上げる中食企業は何に取り組む必要があるのか、お伝えいたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 石本泰崇</p>  |
| 第2講座 <small>特別ゲスト講座</small> | <p>デジタルが苦手な自社でもできた取り組み</p> <p>今までの課題がDXで全て解決!「注文を断らない、かつ生産性アップ」の仕出し店へ! 実施当初は、顧客名簿は紙での管理、売上は売上数値のみの確認、また既存顧客へのアプローチもしたことがなく、全てアナログでの営業をしていましたが、デジタル導入をし、人を増やさなくても生産性を上げ、業績をアップさせました。 本講座ではそちらについて社長ご本人よりお話をいただきます。</p> <p>綾川葬祭グループ 代表取締役 伊藤 雄介 氏</p>  |
| 第3講座 | <p>解説講座</p> <p>綾川葬祭の取り組みを一から解説! なぜ生産性を高め、業績をアップさせることが出来たのかポイントを解説いたします。自社でもデジタル導入をし、効果を出しながら実施するためには、どうすれば良いのかお伝えいたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 中山 樺奈</p>  |
| 第4講座 | <p>まとめ講座</p> <p>明日から取り組んでいただきたいこと。 デジタルが苦手な企業でも確実に実施するために必要なことをお伝えいたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 石本泰崇</p>  |

人を増やさず生産性をアップしたい仕出し・宅配弁当業の向け

これからの仕出し事業の新常識

デジタルが苦手な企業でもシステムを活用して 少人数でも業績を上げる方法

| | | |
|-----------------|------------------|---------------|
| 製造管理の 自動見える化 | 案内・告知の 自動配信 | 経営数値の 一元管理 |
| 集客率アップ | LTV向上による 売上UP | 有効顧客数アップ |

ぜひご参加ください!

- ✓ 人員を増やさずにできる、運営管理の仕組みを知りたい方
- ✓ 注文から製造管理(工程)を簡単に指示書を作成したい方
- ✓ 顧客情報を注文率アップに活用できていない方
- ✓ 電話注文率を今後下げていきたいと考えている方
- ✓ バックオフィス業務をデジタル化して、生産性を高めたい方

1983年生まれ。日本体育大学卒業後、香川県警察に入職。2012年より家業である葬儀業に携わる。18年、地元の老舗料亭を、20年には飲食店をM&A。その間、綾川町を拠点に近隣市町村で葬祭会館を展開。現在4会館を運営する。仕出し・テイクアウト・飲食事業を行っている「御料理綾瀬」は、和食を中心とした料理で地産地消をモットーに地元の食材を使用し、地元の方に愛されご利用いただけるお店を目指している。

ゲスト登壇

綾川葬祭グループ
代表取締役 伊藤 雄介 氏

セミナー開催日程

東京会場 2024年9月2日月 14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

仕出し店の業績アップ手法公開セミナー 2024

お問い合わせNo. S117349

主催

サステナブルな成長を促す
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

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。

117349

開催日時

東京会場 2024年9月2日月

14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしななますので、ご了承ください。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料 一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)/一名様

※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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117349

船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「117349」をご入力検索ください。



船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。
※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。

“デジタル導入”で人がいなくてもここまでできる

～綾川葬祭が人を増やさず、生産性を向上させ、業績アップをするために進めたこと～

Before

- ・ 顧客情報の管理ができていない
- ・ メルマガの配信ができていない
- ・ 食品ロスが多い
- ・ 問い合わせ対応が即時に対応できていない
- ・ 経営数値の管理ができていない

人数不足と仕組みができておらず、
運営管理ができていなかった

システム導入で
実現

生産性向上による
業績UPをするために行うべき

5の取り組み

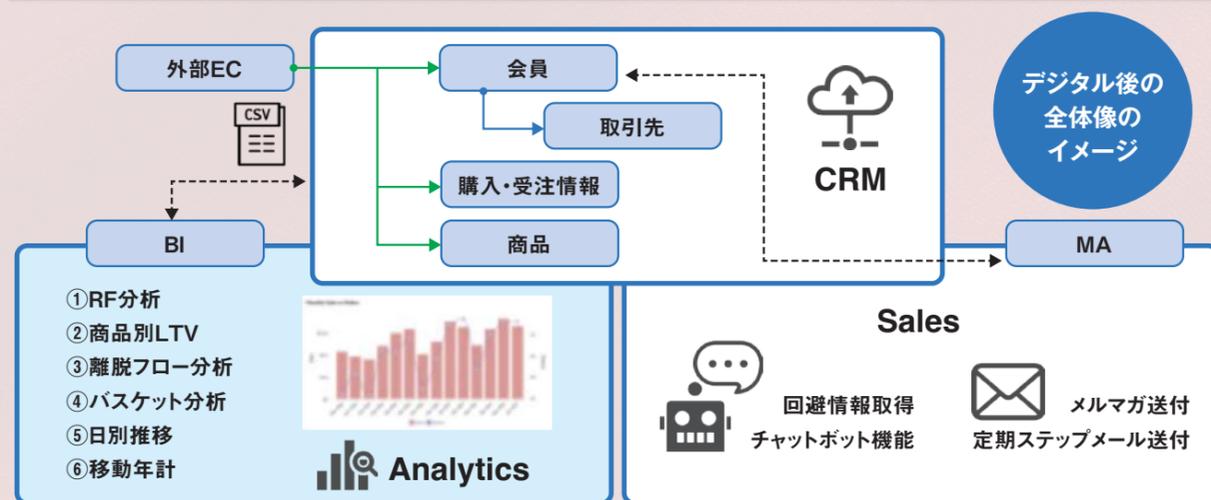
1 数値の一元管理

2 デジタルでの顧客管理を実施

3 顧客名簿へのアプローチ

4 問い合わせ対応の即時処理

5 製造管理の見える化



1 数値の一元管理

売上・商品出数・売上件数・購入平均単価・商品LTV・顧客数の推移・売上推移等をグラフで見える化した。それにより、データをもとに販促活動を実施することができた。

2 デジタルでの顧客管理を実施

今まで顧客情報を紙で管理をしていた。デジタルで管理をすることで、新規/リピーターの判断や、購入頻度や回数を一目で判断できるようになった。それにより、顧客別の対応が可能になり、サービス力がアップした。

3 顧客名簿へのアプローチ

顧客情報より、ステップメールの自動配信やメールマガジンの配信をすることで、既存客に期間限定商品やイベントに応じた商品のおススメを訴求することができた。それにより、既存顧客の再利用率(LTV)がアップした。

4 問い合わせ対応の即時処理

今までは、問い合わせ対応がメール・電話であったために、電話対応による人員ロスや、即時対応が出来ないことによる購買機会ロスがあった。しかし、チャットボットによる自動対応に変更することで、その心配が解消された。

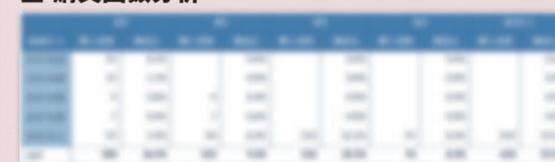
5 製造管理の見える化

今までは、商品受注数により人が必要材料を想定し、発注を行っていた。しかし、システム内に商品ごとの必要材料を登録することで、受注商品が決まり次第、自動で当日の必要材料の算出が可能になった。1日の必要材料が一目でわかるので、受発注が簡単になり、また人的エラーも解消された。

■ 売上分析



■ 購買回数分析



■ 顧客情報一覧

仕出し業界の新常識はこれだ!



セミナーでは、**実際の成功事例**とともに、上記のポイントについて**徹底解説**いたします!セミナー詳細は裏面へ