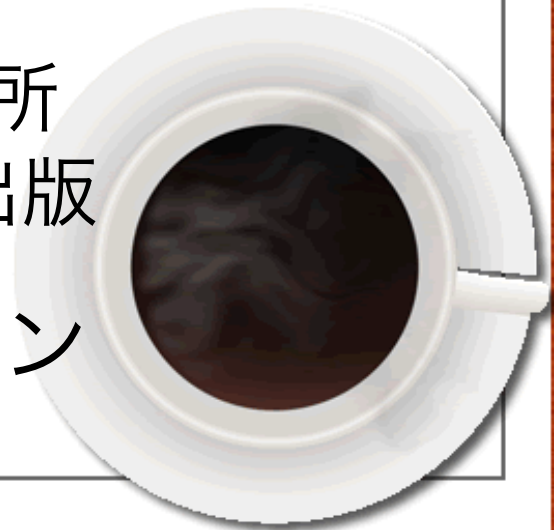


小規模店が大企業以上に 利益を出す方法

有限会社繁盛店研究所
株式会社繁盛店研究出版
ハワード・ジョイマン



今日は2時間というかなり短い時間なので、、、

検索：ハワードジョイマン
弊社HPにアクセスしてください。

メールマガジン読者に無料プレゼント
今より更に客数と売上を伸ばす方法
(369ページの本)

あなたのお店は、
こんな症状に陥っていませんか？

あなたは今、次のようなことで悩んでいませんか？

- 客数が伸びているのに、以前より利益が残らない
- 商品やサービスに自信があるのに売れない
- チラシ広告やブログをやっても来店者が増えない
- 一度来店しても、2回目以降がなかなか来店してくれない...

あなたが今日学んだことを、実践することで

■儲かる仕組みの作り方

■お店・商品の魅力の伝え方



(1) 客数が増える (総客数の増加)

(2) 割引しなくても売れる

(客単価・利益率アップ)



小規模で高収益の店を作る方法

具体的な内容は？

1. 売上を伸ばす店、伸び悩む店の違いとは？
2. 経営に無知な女子校生バイトでも
今すぐできる売上アップ術
3. 着実に客数が増え、店舗売上が伸びる
客数増加方法
4. 広告費を掛けずにテレビ取材が殺到し、
人気店に早変わりする方法
5. 小規模店が大企業以上に利益を出す方法
6. 無料セミナーに参加して、売上を100万円
伸ばすお得な勉強術

先にお断りしますが、、、

【満員御礼】 「小規模店が大企業以上に利益を出す方法」 (7月30日・31日)

(掲載日 2014/06/20)

元お笑い芸人の人気コンサルタントによる話題講演

あなたは今、次のようなことで悩んでいませんか？

- ・客数が伸びているのに、以前より利益が残らない...
- ・商品やサービスに自信があるのに売れない...
- ・チラシ広告やブログをやっても来店者が増えない...
- ・一度来店しても、2回目以降がなかなか来店してくれない...

これらの解決策を、明るく楽しく伝授いたします！



これらの解決策を、明るく楽しく伝授いたします！

無理です！

**面白く伝えられたら
今頃テレビにでています！**

あなたが意識を向けるのは

(1) 客数が増える (総客数の増加)

(2) 割引しなくても売れる

(客単価・利益率アップ)

×セミナーに参加することではない

売上を100万円伸ばすセミナー受講法

私の話を漠然と聞いても無駄。

自分に質問をだす。

- するためにはどうしたらいいか？
- どうしたら●●できるのか？

売上を100万円伸ばす質問法

- × 私の話をもてるな！
- ◎ 自分に質問を投げかけ、
思いついたアイデアを書きとめよう！

経営者が悩む4つの「なぜ？」

1. なぜ？お客さんが来ないのか？
2. なぜ、何度も来店してくれないのか？
3. なぜ、商品が売れないのか？
4. なぜ、安い商品しか売れないのか？

売上はどうやって作られるか？

売上 = 客数 × 客単価

誰でも知っているが、
実践ができてない。

注目すべきは、「お客さんの行動」

顧客の行動を軸に売上アップを考える

認知 → 入店 → 会計 → 再来店

1. 新規客 2. 商品購入 3. 来店回数up

売上 = 客数 × 客単価

= 新規客 × 一人当たり利用額 × 再来店回数

1. 認知集客活動 2. 店内販促 3. 再来店対策

売上をあげるために何から始めたらいいのか？

1. 認知集客活動
 2. 店内販促
 3. 再来店対策
- チラシ 陳列 ハガキDM
- 店前看板 P O P N L
- プレスリリース 接客 回数券
- HP
- S N S

着実に売上を伸ばしていくための手順

1. POPを始める。

理由：今すぐ、簡単に始められ、
その日から成果が分かりやすい。

2. 再来店対策

理由：どんなに新規集客しても、再来店の
仕組みがなければ、ざるのように
顧客流出するから

3. 新規集客

花の数又は計則不能

ベルギーマム

1株なのに信じられぬくらいの花が
たくさん咲きます!
透開にはりとまるごつ黄色のボール
花が多すぎて水がたくさん必要です



花の数は計則不能

バルギーマム

1株なのに信じられないくらい
の花がたくさん咲きます!

満開になるとまるで**黄色のボール**

花が多すぎて水がたくさん必要です



このバラ
ファルド
たぞん



地植でガンガン
増えるたぞん

なぜ、POPを書いて貼るだけで売れるのか？

- ・商品の存在に気づいてない
- ・買う必要性、理由がない。



購入商品を決める人の割合
87%以上



だから、POPをやり、存在を教え、買う理由
を与える。

安い商品しか売れない、、、という方

不景気で、財布の紐が固いから？

まぐろ問屋 **どんぶりめいゆー**

圧倒的人気 No.1! 赤身・中トロ・本まぐろネギトロ 8種類入った贅沢メニュー!

最強まぐろ丼 500円

特盛り丼 900円

最強の相性! やわらかくて脂ののった 天然本まぐろ 100% びんちょうマグロ!

つけ山かけ丼 600円

びんちょう丼 600円

ねぎとろ丼 800円

コチンジャンベースの 絶品のスタミナダレ! **豪華マグロ尽くし!**

スタミナ丼 700円

まぐろ寿司 800円

つけ玉丼 600円

半分&半分丼 600円

ばらちらし丼 500円

はらもトロ丼 800円

まぐろ盛り丼 800円

中とろ丼 800円

天然本まぐろ丼 2000円

上記以外にも、お客様のお好みとご予算に 応じた丼をお造り致します! お気軽にお声掛けください!! (店主)

ストーフをすぐお付けします!

暖布団・膝掛けもご利用下さい!

どんぶり 刺身・みそ汁の お持ち帰りできます!

おすすめ No.1! 赤身・中トロ・本まぐろネギトロ **特盛り丼 900円**

おすすめ No.2! 大トロ・中トロ・びんちょう (味噌汁付) **とろ三昧丼 1,200円**

おすすめ No.3 赤身まぐろ大入りの豪華丼 **最強まぐろ丼 500円**

おすすめ No.4 照りマヨ丼 **800円**

おすすめ No.5 天然本まぐろ半中トロ100% **ねぎとろ丼 800円**

コチンジャンベース絶品のスタミナダレ! **スタミナ丼 700円**

つけまぐろと山芋、最強の相性! **つけ山かけ丼 600円**

つけとろ玉の相性抜群! **つけ玉丼 600円**

半分丼 600円

ばらちらし 500円

はらもトロ丼 800円

びんちょう丼 600円

中とろ丼 800円

まぐろ寿司 800円

ご飯大盛り +100円

アオサの味噌汁 100円

上記以外にも、お客様のお好みとご予算に 応じた丼をお造り致します! お気軽にお声掛けください!! (店主)

安い商品が一番目立っているから

どうせ売れないと高い商品を売ってない。

ふりかけの販売価格って
幾らくらいか？
知っていますか？



ドラえもんふりかけ 32袋入り

内容量 | 70.4g(2.2g×32袋)

価格 | 330円(税抜)

賞味期限 | 12ヶ月

国民的人気キャラクター「ドラえもん」をパッケージデザインに起用。
1袋に1枚ニチフリオリジナルの「ドラえもんシール」が入っています。(全20種類)
おかか、たまご、さけ、ごまわかめの4種の味に、子供の発育に必要なカルシウム入りです。

 [ご購入はこちらから](#)

70.4g(2.2g×32袋) 330円



高級ふりかけ「口どけ」
30g×2個セット

10,000 円(税抜)

高級ふりかけ「口どけ」2個セット

今すぐ注文 ▶▶

お得で
便利!!

ポイント10%還元!
毎月お届け!!

高級ふりかけ「口どけ」2個セット

お得な定期便注文 ▶▶

わずか1年で！

メディアで話題騒然!!
1万円の高級ふりかけ



100,000食突破!

- 2013/10/26 テレビ朝日「日曜×芸人」で紹介されました。
- 2013/10/23 SBSラジオ「ラブラジ」で紹介されました。
- 2013/10/16 TBS「Nスタ」で紹介されました。
- 2013/10月 SBSテレビ「soleいいね(静岡地区)」で紹介されました。
- 2013/9/7 毎日放送「知っところ」で紹介されました。
- 2013/9/4 静岡朝日テレビ「とびっきり静岡(静岡地区)」で紹介されました。
- 2013/8/3 日本テレビ「メレンゲの気持ち」で紹介されました。
- 2013/8/1 総合食品研究所「月間総合食品」に掲載されました。
- 2013/7/26 「g sky イブニングjam(静岡島田地区)」で紹介されました。
- 2013/7/15 FM島田「FMHI ひるラジ! 静岡情報館(静岡中部地区)」で紹介されました。
- 2013/6/10 TBS「ひるおび」で紹介されました。
- 2013/6/7 日経MJに掲載されました。

メディア掲載情報



2014/3月中 ABC朝日放送 『すぎるTV』 放送未定

2014/3/12以降 メッセージ&なるみの大阪ワイドショー ゴールデンで放送されます。

2014/3/9以降 テレビ朝日系列 『だけど食堂』 9:30~放送されます。

2014/3/6以降 ニッポン放送 「大谷ノブ彦 Good Job ニッポン」18:00~20:50放送されます。

2014/2/9 読売テレビ「ほんわかテレビ」で紹介されました。

2014/2/5 静岡第一テレビ「まるごとワイド」で紹介されました。

2013/12/2 テレビ東京「L4you」で紹介されました。

2013/11/20 SBSテレビ「イブニングアイ(静岡地区)」で紹介されました。

2013/11/15 インクグロウ株式会社「ビジネスサミット」に掲載されました。

2013/11/14 TBS「Nスタ」で紹介されました。

2013/11/12 朝日放送「雨上がりのやまとなぜ?しこ」で紹介されました。

2013/11/2 日経トレンディ2013年12月号に掲載されました。

2013/10/28 日本テレビ「人生が変わる1分間の深イイ話」で紹介されました。

2013/10/26 テレビ朝日「日曜×芸人」で紹介されました。

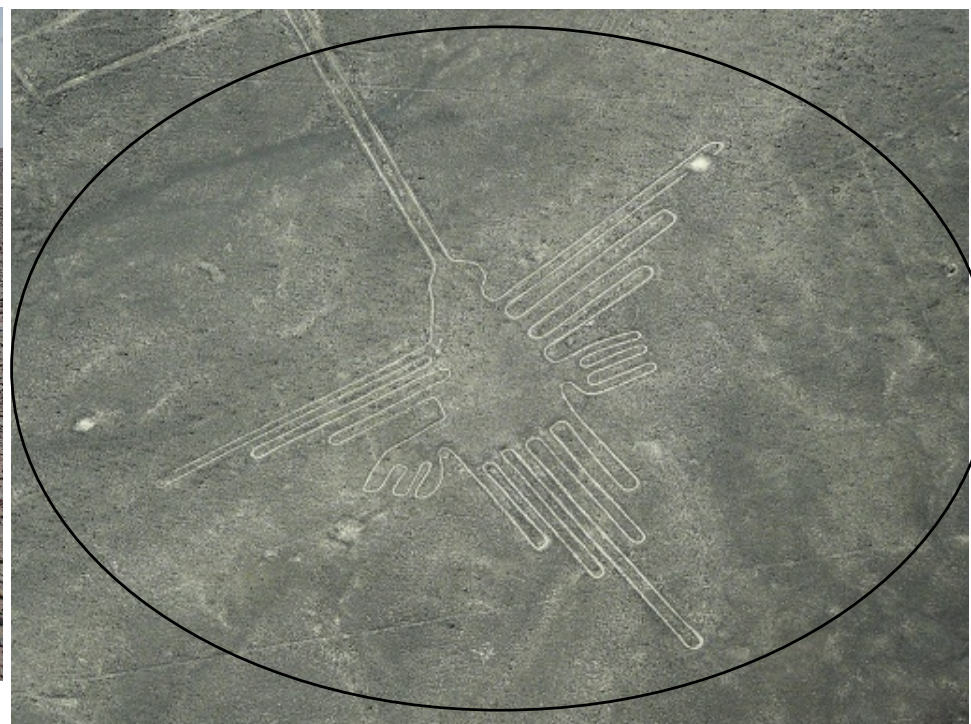
2013/10/22 SBSテレビ「イブニングアイ」で紹介されました。

お店や商品の魅力を伝えるレッスン



お店や商品の魅力を伝えるレッスン





多くの方が、お店や商品の魅力が
上手に伝わっていない。
伝わってなければ
存在していないのと同じ。

伝える能力は様々な場面で利益増加をもたらす

お絵かき用ボード



筆談用ボード



「対象」を変えると用途が変わり、
あらたな市場が生まれる。

人は、自分自身の必要性にすら気付いてない

お絵かき用ボード



筆談用ボード



お絵かき用ボードを見て、
筆談用に使えると気付く人は少ない

懐中電灯欲しいですか？



懐中電灯

欠点だらけの商品だとしても、、、



「小さい」

「1 mも照らさない」



「寝ているときの緊急避難用小型懐中電灯」

「寝ているときの突然の地震や停電。
あなたならどうしますか？」

この懐中電灯なら小型で場所もとらず、ボタン
1つですぐ点灯。突然の災害発生も、もう安心。

安全のために枕元に1本お持ちください。



「肝試し専用ライト」

点灯するようで1m先も光が届かない。
だから感じる暗闇の中のスリルと興奮。

好きなあの子どもあなたに抱き着くかも♥！？
今日は、あの女の子を肝試しに誘おう！

欠点だらけの商品だとしても、、、



肝試し専用ライト
就寝時のトイレライト

利益を高める・利用機会を作る商品プロデュース

エステ

→ブライダルエステ

ダイヤモンド

→スイート テン ダイヤモンド

結婚10周年を祝したメモリアルプレゼント

うなぎ

→土用の丑の日

視点を換えれば魅力に気付く！

- ×設備、技術、商品のリニューアル
- 視点・伝え方のリニューアル

お金も掛からない。
今すぐできる。

視点を換えることで、新たな価値が生まれる。
割引しなくても売れる商品を作り
利益を作ることができる。

あなたが価値を伝えるプロになれば

あなたの商品・サービスは
もっと売れる

魅力を伝える方法を知らないと、、、不毛な競争が続く

溢れる類似の
お店・商品・サービス → 価格競争

- ・材料のランクを落とす
- ・広告できない
- ・改装できない

↓
利益の低下

クレームの発生は、実は相手に伝わってないだけ

P^{ピザ}IZZA・P^{パスタ}ASTAは

価値が伝わる。

クレームも無くなる。

のばし、麺をゆで上げます。

しばらくの間、お待ち下さい。