皆さの商売繁盛にご活用ください

コンセプトシート

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100
(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

「STEP1」

コンセプトシートの書き方！

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100

(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

客層・ターゲット

客層を具体的に細かく！

・何歳位の少人数か大人数か？
・どういった職業の男女か？
・同僚か？
・カップルか？

※平日、週末、ラン、ディナーなど曜日、時間帯により客層が異なるな場合、はそれぞれ記載。

立地条件・物件概要

どんな場所か？詳細を把握！
（坪数・席数・営業時間・定休日）

・大手 or 中小企業・どんな業種のオフィス街？
・百貨店 or 料飲店主体の繁華街？
・どんんあ物販業が入る商業施設内？
・戸建 or マンションが多い？それらはいつ頃立てられた住宅地？
・国道 or 産業道路 or 生活道路沿いのロードサイド？

客単価

お客様は何屋と思い使ったのか？

・曜日別、時間帯別で把握
・意図せぬ変化はお客様が店の使い方を迷っている現れ
・フリー客、宴会客は別々に把握

利用動機

なぜこの店に来ているのか？

[機能店]
・駅に近いから
・遅い時間までやっているから
・大人数で入れるから
[目的店]
・名物の○○が食べられるから
・毎月のフェアを楽しみに
・スタッフの○○さんの接客を受けたいから

※バランスシートのどの要素が利用動機なのか？それにより、昨日店・目的店が見えてくる

基本コンセプト

一言でお店を説明すると？

・どんな " 想い " の " 何屋 " なのか？
・客様に分かりやすく伝える店の特徴は？

来店促進・販売促進

お客様に認知して頂くことが一番大切！

本質は、忘れられない･飽きられない･卒業されない
[認知活動]
・グルメサイト・ハンディング
・ポスティング・企業訪問
[リピート活動]
・定期メール・イベント・フェア
・口コミ
[その他]
・ホームページ

サービス・オペレーション

“ 作業 ” ではなく “ 接客 ” を！
評価は「減点法」、“ 感動 ” のみが加点要素・先ずは当たり前のことを徹底できるかどうか

・居酒屋サービス or レストランサービス
・フルサービス or セルフサービス
・コミュニケーション度合いは？
・商品知識は？

メニュー

料飲店メで一番大切な要素！
評価順位は「視覚」⇒「聴覚」⇒「味覚」

・一貫したはコンプトやテーマの有無
・「名物料理」の有無
・調理、食材に関するスキル、ナレッジのレベルは？
・定期的な改定は行っているか？

店舗デザイン・サイン計画

客単価・サービス・オペレーションとのバランスは？

・「機能」と「デザイン」両方が取り込まれているか？
・お金をかける事ではなく、コンセプトにあったデザインかどうか

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100
(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

客層・ターゲット

サッカー好きな
30～50才の
大人の男性

立地条件・物件概要

・新宿、デパート内
・サッカーショップに
隣接

客単価

お通し × 500円
ドリンク@700円 × 3杯
フード@600円 × 2個

@3800円

利用動機

・仲間とサッカーを
語りたいとき
・みんなで
サッカー観戦
したいとき

基本コンセプト

大人が落ちついて
サッカー観戦と
料理を楽しむ!

来店促進・販売促進

・ホームページ
・ぐるなび
・サッカーショップ
でチラシ配布

サービス・オペレーション

・有能なバーテンダー
にする(本格的カクテル)
・落ち着いたスペース
・大型スクリーンと
小型スクリーン
・サッカーの予定表

メニュー

・世界各国の
生ビール、瓶ビール
・サッカー強国の
ワイン
・世界の料理

店舗デザイン・サイン計画

・ゆったりくつろげる
落ち着いたデザイン
・大型スクリーンの背後に
バックバー
・VIPルームあり

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100
(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

客層・ターゲット

20～40の
サラリーマン、
クリーター

立地条件・物件概要

東高円寺(私鉄沿線)
徒歩1分、1F
ランチ、
17:00～26:00

客単価

2500～
3000円
ドリンク 500×3
フード 500×3

利用動機

・2人～
会社帰りに
多数で…
・宴会・パーティー

基本コンセプト

みんなでワイワイ、
食と酒を楽しむ。

来店促進・販売促進

にぎやかな
雰囲気作り。
オープンスペースを
活用
HPあり、ぐるなびも

サービス・オペレーション

明るく元気に接客。
南国気分を
味わってもらう
たまに、生ライブや
イベント

メニュー

沖縄、中華のフード
に合わせて、泡盛を
用意。
グループ向けに
のみ切りボトル、
オリジナルカクテル等

店舗デザイン・サイン計画

赤を基調に、
南国風

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100
(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

「STEP2」

コンセプトシートを書いてみよう！

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100

(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

客層・ターゲット

立地条件・物件概要

客単価

利用動機

基本コンセプト

来店促進・販売促進

サービス・オペレーション

メニュー

店舗デザイン・サイン計画

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100
(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

「STEP3」

繁盛店の秘訣をチェック！

記入したコンセプトシートと見比べてみよう！

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100
(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

大切にしている 10 のこと

【その 1】「うまい！」を満足させる、こだわりの生ビール

生ビールのうまさが、お店選びの基準になはす。いつも同じクオリティの生ビールを提供するために、毎日サーバーの掃除を欠かさない。

【その 2】心に残る具体的なサービスをする

お客さまとの会話を大切にして、サプライズプレゼントなどを企画する。

【その 3】カクテルやノンアルコールでグループ客をつかむ

アルコールが強くないお客さまにも満足してもらえるドリンクメニューをそろえる。

【その4】ドリンクメニューを充実させる

料理に合わせてドリンクを選ぶ充実感をお客様に提供する。

【その5】独自イベントでお客さま同士をつなぐ

お客さまとお店だけでなく、お客さま同士のコミュニケーションをつくりだす。

【その6】お客さま目線ですべてを考える

つねにお客さまが喜ぶことを実践する経営姿勢は、スタッフの教育につながり、満足度の高い店づくりの第一歩になります。

【その 7】お客さまの視覚にもアピールする

クリーミーな泡、たっぷりと注がれたワインなどで、視覚でも満足感を与える。

【その 8】メニューは店のメッセンジャー

シズル感を大切にしたメニューつくり、売りたいものをメニューの最初におく。

【その 9】お客さまを待たせない

忙しくても、ファーストドリンクを優先させ、すぐにお客さまに提供する。

【その 10】値段だけで勝負をしない

値段と品質のバランスでは、品質を優先して、お客さまの満足感をアップさせ、来店回数向上につなげる。

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100
(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

東京・有楽町で 100 人に聞きました

【Q. どんなお酒の楽しみ方をしていますか】

■働き盛り世代 50 名の声

なかなか上昇曲線を描かない経済状況、お小遣いも減少傾向の働き盛り世代。でも、上手な店選び、メニュー選びで同僚や後輩との絆を深めています。

傾向 1
やっぱり、1杯目はビールでしょ！
対策
お店に入って、最初の「1杯」の、生ビールのクオリティにこだわる。

傾向 2
行きつけのお店をもっている。
対策
落ち着ける雰囲気や、サービスを提供する。

傾向 3
仲間と飲みに行くなら、飲み放題！
対策
飲み放題メニューを充実させる。

1ヶ月の外食回数 ▶ 4.8 日

やっぱり樽生

3ヶ月以内に飲食店で飲用したアルコール飲料のジャンル

■元気女子 50 名の声

働き盛り世代より外飲み回数が多い女性たち。梅酒や柑橘系のカクテルも大好きで、新しいドリンクも積極的に選んでいます。

傾向 1
週1回は外飲みする人が多い。
対策
女性客を満足させるメニューづくりをする。

傾向 2
外飲み費用は3,000~5,000円の女性が多い。
対策
少人数から女子会まで、幅広い利用動機に対応する。

傾向 3
メニューを見てドリンクを選ぶ。
対策
ドリンクメニューは写真でおいしさや魅力が伝わる「シズル感」をアピールする。

やっぱり料理との相性がいいアルコールを飲む！

アルコール飲料の選び方（創作・和風ダイニング）

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100
(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.

幹事さんのお店選びの条件に飲み放題は必須！

【お客さまの満足度をアップさせる魅力的なメニューづくりを】

あなたが幹事なら、お店選びをするとき、飲み放題を重視しますか？ 53.3%

お客さまの視点

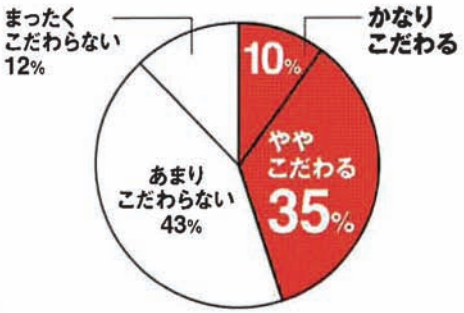
ビール好きなので、ストレスなく飲める。50代男性

飲み放題なら、会費を簡単に集められる。40代女性

お店の視点

料理とセットで提供するのでスタッフの手間がかからない。

季節感を出しながら、飲み放題を通年提供してグループ客を呼ぶ。



お店選びで、取扱いビール類のブランドにこだわる

お客さまの視点

安くても、クオリティが高いお店を探す。50代男性

参加者全員が満足できるドリンクメニューが必須。30代女性

お店の視点

こだわりの生ビールでブランド力をアピール！さらにプレミアムアイテムも加え、バラエティ豊かな提供を。

【飲み放題で売上げをアップさせる５つのポイント】

POINT 1	POINT 2	POINT 3	POINT 4	POINT 5
価格戦略	ドリンクのラインアップ強化	クオリティの強化	飲み残し解消	繁忙期の人件費圧縮
料理とセットの提供で利益率を高める。想定客単価を確保する。	サワーやノンアルコールを加え、豊富な選択肢を提供する。	お店のこだわりを表現するために本格志向のアイテムをプラスする。	追加オーダーはグラス交換にする。	ボトル、ピッチャー、カラフェ売りで人件費負担を軽減する。

ご注文・お問い合わせは株式会社榎本へ　http://www.enomotonet.com
TEL:03-3755-8111　FAX:03-3755-8100

(C)Copyright2013 ENOMOTO CORPORATION Japan. All rights reserved.