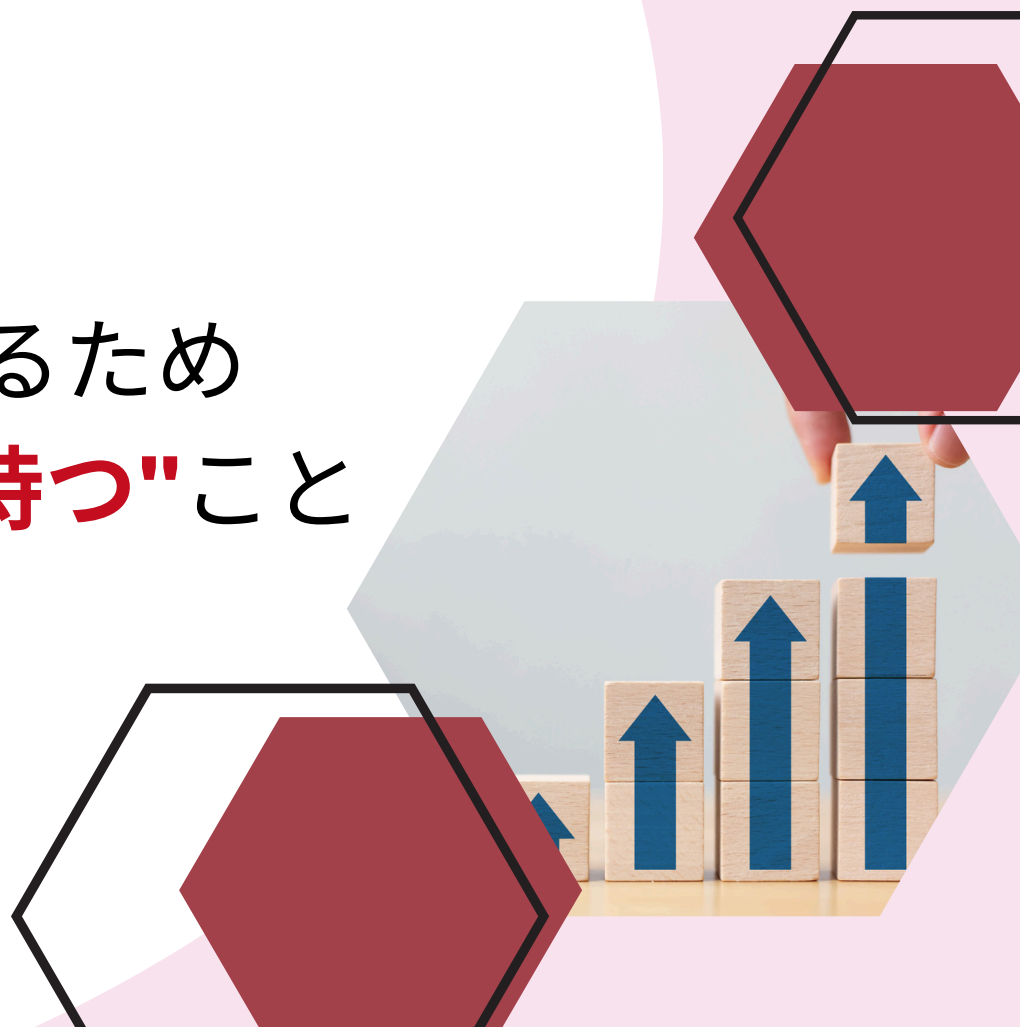


飲食店が利益を上げるために
必要なことは.....。



売上を飛躍的にUPさせるため
"お店側で様々な仕掛けを持つ"こと



目次

-----現状の理解-----

I. 飲食業界の実情	4
II. 店舗に現れる壁	5
III. 「売れる店」「売れない店」の違い	6
IV. 取り組まなくてはならない課題とは？	7
└ネット広告分析	

-----具体的な取り組み-----

V. 各グルメサイト分析と具体策	9-11
VI. クライアントへの解決例①②	12-13
VII. 課題を解決できる理由	14
└豊富なデータ量×血の通った提案×オーナーの情熱と信頼	

-----お困りを解決するために-----

VIII. 自店の実情を知る	16
└無料レポート	
IX. 他にもこんな対策が	17
└Google広告	
X. 終わりに	18

———現状の理解———

TKC（税理士グループ）の調査によると 実は飲食店経営の約7割が赤字...



金融機関への決算書の
紙から電子へ。

引用： <https://www.tkc.jp/>



飲食店の悩みとは...

広告費は毎月かかるけど、
思ったようにお客さんが来てくれないから
利益が出ない...ということです。

「最悪、広告出せば勝手にお客さん来るよ」

出店の際、周りの経営者から言われた方も
多いのではないのでしょうか。

しかし、現実には甘くないです。

漠然と広告を出すだけでは**利益**には全く繋がりません。





確かに3～4年前はぐるなび・ホットペッパー。
この2大グルメサイトに広告を出せば安定して
売上は立っていました。

"しかし今はそれが通用しない"



現在の飲食業界では
グルメサイトが増加し、
ページ自体が高品質になっています。



OZmall



Retty

+ 自社HPの予約ページ



"売れる店" と "売れない店" の違いは、 一体なんだろうか？ 運？人脈？立地？

確かに経営において全て大切です。しかし根本が違います。

連日盛況している飲食店の特徴として

インターネットを使った集客を戦略的に行っていることです。

インターネット集客がお店にもたらす効果は

" ページ閲覧数 (PV) " " 来店を決めてもらう(CVR) " を増やすこと

売上を上手くコントロールできるようにしていくものです。

これからの飲食店経営では、

インターネットからの集客というトレンド からは逃れられないのが現実です。

ネット広告分析

昨年度売上比較
費用対効果分析
新施策サービス考案



他店の売り上げは....
エリアマーケット.....
サイト運用が微妙なのか
写真ぱっとしない.....

！ 本来必要な分析

- 売り上げ比較（同エリア店舗比）
- エリアマーケット情報
 - ↳ 同ジャンル比較
 - ↳ 同規模比較(店舗規模)
- グルメサイトキャンペーン影響数値
- グルメサイト別のターゲット相性

———具体的な取り組み———

改善施策①

どのサイトが強いのか

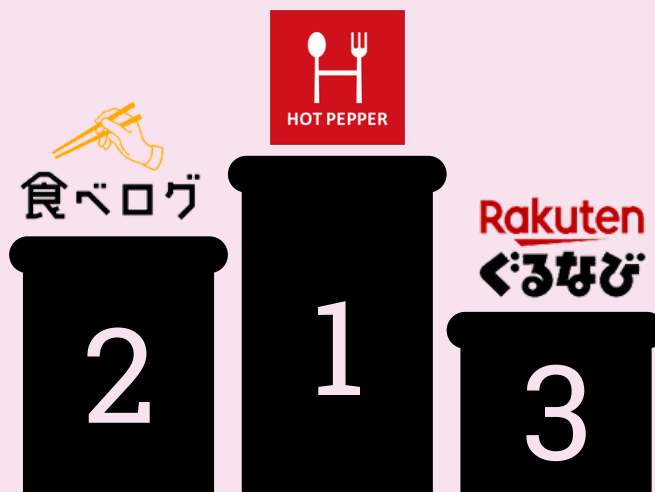
グルメサイト営業は全員高プランを勧めてくる

しかし実際は... ↓

新宿



渋谷



Before



After



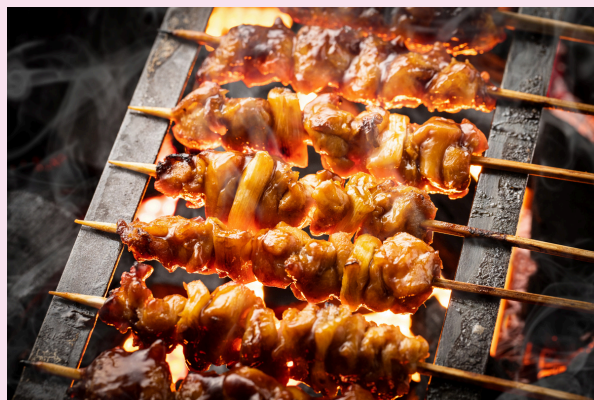
改善施策②

ページがお客様に見られない

PVをUPするためには、流入に起因するページの顔を整える

TOP画像

After



Before

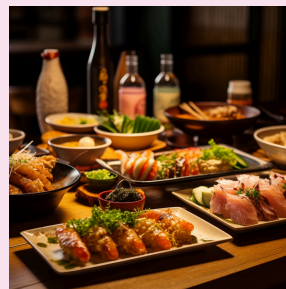


検索表示画像

After



Before



改善施策③

予約に繋がらない ※決定率が悪い



POINT

① 選びやすさ

② イメージしやすさ（メイン料理の明記・写真付き）

After

Before

No Image

飲み放題

「Aコース」

三崎漁港と豊洲の鮮魚盛り、青木農園の野菜、宮更餃子…人気メニューをライトに楽しむことができるプランです。 ※全曜日・祝前日はご利用いただけません。

4,500円 (税込)

2~60名様

このコース予約で使えるクーポン (1)

予約する

コース詳細

No Image

飲み放題

「Bコース」

飲める脳と言われる三右衛門豚をはじめ、三崎漁港と豊洲の鮮魚豪華盛りや青木農園の野菜を天婦羅で召し上げ。メイン以外にもぷりぷり生牡蠣や当店名物さつま揚げ。そして、仕上げのメは尾崎牛の肉寿司。最初から最後まで、全力のメニューでもるげんの神髄を体感せよ！

5,500円 (税込)

2~60名様

このコース予約で使えるクーポン (1)

予約する

コース詳細

No Image

飲み放題

「Cコース」

三浦半島三崎漁港をメインに豊洲市場と組み合わせた直送鮮魚豪華5点盛り。全てメイン料理と異なっても過言ではない岩手県米崎屋のぷりぷり生牡蠣に当店名物さつま揚げ。三浦半島×豊洲の魅力を凝縮したSPECIAL NABEは海鮮珍珍です。もるげんの神髄を体感せよ！

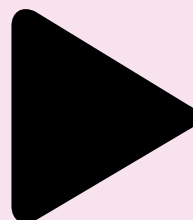
5,500円 (税込)

2~70名様

このコース予約で使えるクーポン (1)

予約する

コース詳細



飲み放題

【プレミアム付き2時間飲み放題】モルゲンの魅力をいいとこどり『SILVERプラン』 6品

三崎漁港と豊洲の鮮魚盛り、青木農園の野菜、宮更餃子…人気メニューをライトに楽しむことができるプランです。 ※全曜日・祝前日はご利用いただけません。

4,500円 (税込)

2~60名様

このコース予約で使えるクーポン (1)

予約する

コース詳細

飲み放題

【プレミアム付き2時間飲み放題】漁港直送鮮魚や三右衛門豚、尾崎牛の肉寿司など『GOLDプラン』 9品

飲める脳と言われる三右衛門豚をはじめ、三崎漁港と豊洲の鮮魚豪華盛りや青木農園の野菜を天婦羅で召し上げ。メイン以外にもぷりぷり生牡蠣や当店名物さつま揚げ。そして、仕上げのメは尾崎牛の肉寿司。最初から最後まで、全力のメニューでもるげんの神髄を体感せよ！

5,500円 (税込)

2~60名様

このコース予約で使えるクーポン (1)

予約する

コース詳細

飲み放題

【2時間飲み放題付】冬季限定！三浦半島×豊洲の魅力を凝縮『SPECIAL NABEプラン』 7品

三浦半島三崎漁港をメインに豊洲市場と組み合わせた直送鮮魚豪華5点盛り。全てメイン料理と異なっても過言ではない岩手県米崎屋のぷりぷり生牡蠣に当店名物さつま揚げ。三浦半島×豊洲の魅力を凝縮したSPECIAL NABEは海鮮珍珍です。もるげんの神髄を体感せよ！

5,500円 (税込)

2~70名様

このコース予約で使えるクーポン (1)

予約する

コース詳細

クライアント 解決例

店舗①（業態 串カツ屋、席数 65席）

問題点

客数減少に対するWEB活用の不安

具体施策

①プランニング

エリアにあったプランニング

②PV数

シンプルな串カツ

→映えメニュー開発提案・映え写真の
掲出

③CVR

コース画面のアップグレード



コンサル結果

- ・ エリアMEO 1位!
- ・ 予約客数 600人増
- ・ 平均客単価 200円UP
- ・ 食べログ点数UP ☆3.11→☆3.42

クライアント 解決例

店舗②（業態 バル、席数 60席）

課題

- ・ オープン時のターゲット設定不足
- ・ 高品質な写真と
広告キャプションの不足
- ・ 閑散月の売上確保

具体施策

①プランニング

新エリア出店に伴うターゲティング戦略
↳ ペルソナ・業態提案

②PV数

口コミ改善
↳ 口コミ収集率UP
↳ 店舗オペレーション提案

③CVR

営業利益率の改善
↳ 仕入れ先の紹介
↳ ポーション調整
↳ 店舗内装の改善 & 補助金提案



コンサル結果

売上 → 目標値の+110~120%で安定
営業利益率 ⇒ 15~20%で安定
食ベログ点数 ☆0.00→☆3.26

豊富なデータ量×血の通った提案×オーナーの情熱と信頼



1.データドリブン

創業当初から400近いクライアント様をコンサルティング。

下記と掛け合わせ、グルメサイト・様々な定量/定性データを活用。

- ・エリア：メガターミナル/オフィス街/郊外エリア など規模に合わせて傾向を分析
- ・業態業種：居酒屋をはじめ、バル、焼肉、オイスターバーなど業態特性に合わせて打ち出しをご提案

感覚値ではない、積み重ねてきた莫大なデータをもとにご提案を行います。



2.血の通った提案

STABBLEのレストラン事業部は21年10月の初出店から、
24年11月現在のわずか3年で3店舗を運営。

五反田店はエリア居酒屋検索、予約人気ランキング3位・Google口コミ4.6を取得。
現場の生の声を受け、他店にも当てはまる問題点を自社で解決してきました。
自社の悩みは他社の悩み。



3.オーナーの「熱い思い」と「信頼」

売り上げを何としても上げたいオーナーの思い
そしてSTABBLEを信頼していただいたこと。

現場とコンサルの温度感が違い、空回りしてしまうような提案も何度かありました。
集客が増えたただけ店舗にかかる負担は大きくなります。
上手くオペレーションして頂けた店舗側にも、日々感謝しております。

———お困りを解決するために———

自店の 実情を知る

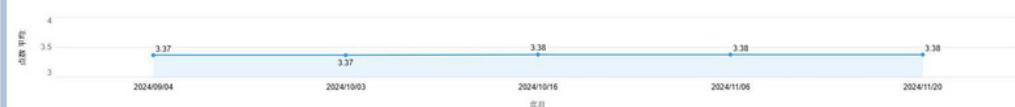


弊社では各グルメサイトの状況を
独自のシステムで月ごとに一括集約
→上記情報をもとに
分析・提案させていただきます。

食ベログ点数

3.38

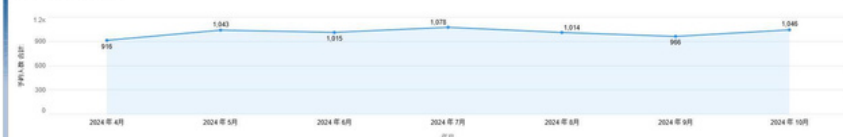
食ベログ点数



予約人数数・組数・組人数の平均

1,011

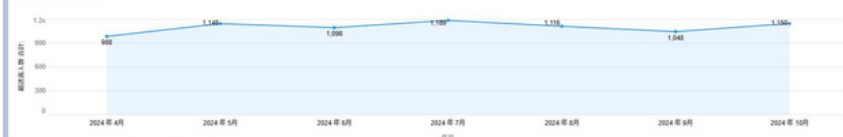
予約人数数・組数・組人数



総人数・組数・組人数の平均

1,105

総人数・組数・組人数



媒体別実績(ホットペッパー・ネット予約組数)



媒体別実績(食ベログ・ネット予約組数)



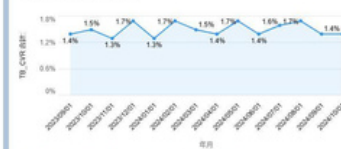
媒体別実績(ぐるなび・ネット予約組数)



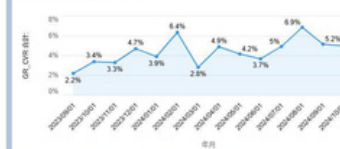
媒体別実績(ホットペッパー・CVR)



媒体別実績(食ベログ・CVR)



媒体別実績(ぐるなび・CVR)



他にもこんな対策が... Google広告

Google広告とは？

グルメサイトの好不調の波に左右されない広告が可能になります。

月毎に広告費用をコントロールができるため、**売上のコントロールが可能です。**

ただし、予約に入らない時間帯に広告を出しっぱなしにしないなど
広告運用スキルが求められます。



Google広告の運用代行サービスをオススメします。

今なら運用代行費1ヵ月無料です。

■広告編

グルメサイトでの広告のプランの見直しを行い、
不要な広告支出を減らす提案が可能です。

■行動喚起

飲食店オーナー様のインターネット戦略の効果を発揮するため、
無料コンサルティングを行っています。





社内分析チームが社内ビックデータを活用し
実際の**契約時**と変わらない
分析・提案を行わせて頂きます。



終わりに

弊社ではお困りのオーナー様に
お気軽にお問合せいただけるよう、
初回面談時に無料コンサル
を提供させていただいております。



簡単な提案ベースにはなりますが
店舗に対して役立つご提案を
お約束致します。



お問い合わせ

無料相談などお気軽にご連絡くださいませ。

本社電話番号 03-6420-0447

メールアドレス consultant@stabble.biz
