

がんばれ、オーナー！

「よし、俺の店を出すぞ！」とワクワクし、
たくさんのお客さんで **賑わう** 店内を
思い描いていたあの頃の夢を
3ヵ月以内に実現させてみませんか？

様々なジャンルの飲食店の売上を、3ヵ月以内に**最低でも150%UP**させたのはたった1枚の「チラシ」です。かけた費用は2万円～多くても10万円ほど。出せば成果の出るこの『鉄板チラシ』の作り方を、あなたにそっと教えます。

※効果実証済み

- ◆「カフェ」 約40万円→約190万円/月
- ◆「インドカレー」 約60万円→約90万円/月
- ◆「焼肉」 約400万円→約600万円/月

From: 高畑昌史
(合同会社OREYALサポート 代表)
さいたま市、埼玉県
日曜日、自宅の仕事部屋にて

店長不在の汚いカフェ

今から5年ぐらい前、ある会社の社長さんから相談がありました。

「息子がやっているカフェが大変な状況みたいだね。
一度様子を見に行行ってやってくださいませんか」

確かにひどい状態でした。

店長というポジションが不在で、毎日アルバイトさんが1～2人で店をまわしている。掃除がされておらず、テーブルの上以外はまんべんなく汚れている。当然のように店内はガラガラで、ランチタイムなのにお客さんは私1人。
.....

ここはパンケーキをメインにしているお店だったのですが、
ふっくらもちもちで、パンケーキそのものは美味しいのです。

「実にもったいない！」

そう思った私は、このお店の再生を引き受けることにしたのです。

まずは、徹底的に掃除することから始めました。

客席やトイレ、厨房はもちろん、更衣室や物置、店の裏に至るまで。

ガーデンのテーブルやイスは、買い替えると高いので、ペンキを買ってきて自分たちで塗り直しました。

メニュー表も新しくして、「リニューアルオープン」のチラシを撒いてさあ、あとはお客さんを待つばかり！

すぐに売上は倍になりました。

しかし、「倍」と言っても、元々の売上が40万弱だったので（1日の売上ではありません。信じられないかもしれませんが月間売上です）、80万円ぐらいになったというだけです。

もちろんこれで満足ではなかったのですが、この調子でいけばすぐに100万円を達成し、150万、200万と売上は伸びていくだろうと思っていたのです。

でも、そうはいきませんでした。。。

どんなにお店をキレイにしても お客さんはやって来ない

2ヵ月ぐらいかけて、一生懸命「受け入れ態勢」を整えました。

とことんキレイに掃除しました。
メニューを見直して、より美味しいものを出すようにしました。
毎日朝礼し、スタッフの士気を高めるようにしました。
店内のレイアウトを変えたりもしました。

我ながら「店の様子が見違えたなー」と思いました。

しかし、お客さんの数は変わりませんでした・・・。

フリーペーパーに広告を載せたり、インターネットでも情報発信したりしてみました。

しかし、どうしても100万円を突破することができなかったのです。

雑談の中から生まれたチラシ

そんなある日、お店のオーナーシェフ、コンサル仲間の友人、そして私の3人でお店のことについて色々な話をしていました。

その中で出てきたアイデアを『A4サイズ1枚のチラシ』にしてみたのです。

それをいつものように3,000枚ほどポスティングしてみたところ…

あきらかに、いつもとは反応が違うのです！

それまで広告を出していたときは、ポツポツと反応があつて「普段よりは売上よかったね」ぐらいだったのですが、

今回のチラシはお店が満席になったのです。

これに気を良くした我々は、

- ・チラシの枚数を増加(ポスティング、折込、手配り)
- ・同内容でフリーペーパーにも掲載

することにしました。

すると結果は、、

なんと、“お店の前に行列ができた”のです！

こんなことはこのお店ができてから初めてのことで、その日はなんと食材が底をつき、本来の閉店時間より5時間も早くお店を閉めざるをえなくなってしまいました。(次の日から急いで材料を追加仕入しました)

このパターンを分析し メソッドを構築することができました

このチラシのパターンを取り入れて活用した結果、当初40万円だった売上が、190万円近い売上を上げるお店に変わりました。

つまり**“売上増加率 475% ”**ということです。

「このことは、単なる偶然で終わらせてはいけない！」

と、思って、このとき作ったチラシを分析しました。

いくつかの要素に分解して、

- 何を
- どんな風に
- どのような順番で

紙面に入れていくかというメソッドを確立しました。

でも、このカフェだけで通用しても、それは本物のメソッドとは言えません。

そこで、他の業態でも同じように成果が出せるか試したのです。

再現性があることを確信

当社のクライアントである「インド料理店」と「焼肉店」でこのメソッドを使ってチラシを作ってみました。

結果は(冒頭でもお伝えしましたが)、

- ・「インド料理店」 60万円→90万円
- ・「焼肉店」 400万円→600万円

いずれも、売上増加率 150%です。

まだサンプル数は少ないですが、確実に手応えがあります。
(現在、「中華料理店」と別の「インドカレー店」で実施すべく準備中です)

あなたの業態が何かは分かりませんが、まったく異なる3つのジャンルでことごとく良い結果が出ました(しかも2~3ヵ月ぐらいで)。

私はこのチラシを、**成果の出せる『鉄板チラシ』**と呼んでいます。

次は、あなたが成果を出す番です。

コストがほとんどかからない

この『鉄板チラシ』の最大のメリットは、コスト(=投資費用)が最小限で済むということです。

多額の費用をかけられるなら、広告・宣伝方法はいくらでもあります。

飲食店は世の中に数多くありますが、毎月の広告宣伝費にいくらぐらい使っているのでしょうか。

「10万円使える」というところはほとんどないと思います。

お金がないわけじゃないけど、それだけの費用を投資するのはけっこう勇気がいることですよ。

でも、ちょっと考えてみてください。

もし仮に、「10万円使えば売上が50万円上がる」のが確実なら、それでもあなたは躊躇するのでしょうか？

おそらく、迷わず10万円投資すると思います。

しかし残念ながら、“確実な”投資なんて絶対にはないのです。
であれば、あなたが気にすることは2つだけ。

- “今の状況でいくら使えるのか(予算)？”
- “より効果が高いと思える方法は何か？”

この方法(チラシ)の一番のメリットは、「お金がかからない」ということです。

ひとまず「**10,000円**ぐらいなら広告費に使える」のであれば、絶対にやってみるべきです。

10,000円使えるなら、十分効果が期待できます。

今は印刷代が激安の時代です。
A4両面カラーで5,000枚印刷するのに10,000円もかかりません。

あなたが、エクセル、ワード、パワーポイント、イラストレーターのいずれかが使えて、ポスティングができる体と気持ちがあれば、10,000円かからない印刷代だけで済ませることができるのです。

この、なんとも経済的かつ効果絶大のチラシ。

その作り方を少しだけ紹介すると・・・

●**どのメニューを載せる(紹介する)と当たるのか分かる**—あなたのお店に数あるメニュー...どんな基準で掲載するメニューを選べばいいのか、品数はどのぐらいが適切なかが分かります...もしかすると、今までの常識とは全然違うかもしれません

●**手に取った人が思わず反応してしまうデザインとは?**—実は、売れるチラシにデザインセンスは必要ありません(私は私服はダサイですし、美術は2以上を取ったことがありません)...たったひとつのポイントさえ押さえておけば、見向きもされずゴミ箱に直行するチラシにならずにすみます

●**お客さんを行動させる数字**—「特別価格〇〇円」や「キャンペーン期間〇〇まで」など、チラシに載せる数字はとても重要です...わあ、お得！と感じる数字の見せ方や、ちょうどいい期限の決め方などをお伝えします

●**チラシに必須の7つの要素**—「メニュー」と「価格」は当然として、飲食店のチラシにはあと5つ、これを載せることで反応が上がる要素があります...紙面のスペースの都合で省略することもあります、できれば必須の7要素をまとめました

●**効果の高かったチラシの実物を公開**—ポスティング(または折込)して実際に売上が驚くほど増えたチラシを差し上げます...これを参考にして、あなたのお店の内容に差し替えるだけでも同じような反応が得られるでしょう

●**どのぐらいの反応率があれば合格か**—多くの人が気にする反応率...ちなみにここで紹介しているチラシは約2~5% (※詳しい方はこの数字がかなり優秀だということがお分かりでしょう)...しかし実は、反応率よりもっと大事なチラシの評価基準があるのです...これを知っておけば、チラシで失敗を繰り返すことはなくなります

●**配布枚数、配布手段、配布日をどう決めるか**—ポスティングがいいのか、新聞折込がいいのか、最初は何枚ぐらいやるべきか、それをいつやるのが一番反応がいいのか...いざやるといふ段階になると、このあたりが気になるところです...事実、配布手段や配布日によって大きく反応が変わります

●**一発屋で終わらないための、リピーターを作る工夫**—爆発的な売上を作るために、実はここが一番肝になるところかもしれません...ただチラシを一枚撒くだけでなく、同時に仕掛けるこの仕組みがあることによって、売上が跳ね上がります！

ここに挙げたのは内容のほんの一部です。

これを読めば、一から自分でチラシを作ることもできますし、自分で作るのが面倒で業者に原稿作成を依頼するときにも適切な指示ができるようになります。

ライバル店や近所のお店から 陰でコソコソ言われるのはもう終わり

「閑古鳥が鳴いている」
「あの店、あれでよくやっけてるな」

お客さんの少ないお店は、おそらくこんなことを言われています。

あるいは、人の噂よりもっと現実的に、

今のままでは人件費を削るしかない！
生活していくのがやっつ。こんな理想のライフスタイルじゃない！

という状況のオーナーも多いかもしれません。

実際のところ、あなたのお店の売上はいくらですか？

月商で100万円を切っていますか？
500万円ぐらいありますか？
1,000万円以上ありますか？

お店の規模や業態にもよりますので一概には言えませんが、

現在が、
月商40万円～900万円のお店なら、

このチラシだけで、
最低でも**今より1,5倍の売上**にできるでしょう。

お店の前に行列を作ることもできるでしょう。

そのうち少し余裕が生まれて、
スタッフに臨時ボーナスをあげられるようになったり
休みをとって旅行に行けるようになったりします。

そして何よりも、
たくさんのお客様で賑わう繁盛店のオーナー
になることができます。

そのために、多くの飲食店オーナーはセミナーに行ったり
コンサルタントを雇ったりしています。

しかし、あなたはそこにお金をかける必要はありません。

やはり数十万円か、少なくとも数万円はするでしょう。

私自身、そのようなセミナーや教材に合計で数百万円は投資してきました。

実際役に立ったものも多く、「だから今がある」と思えるのでそこにお金をかけることが無意味だなんて思いません。

でもやっぱり、安くはないのです。

簡単に「ちょっと試してみよう」という額ではありませんよね…。

この『鉄板チラシの作り方』 いくらなら「試してみよう」と思いますか？

今回公開させていただく『鉄板チラシの作り方』ですが、正直、価格をいくらにするか迷いました。

というのは、

今のところ(まだサンプル数は少ないですが)

100%結果が出ているメソッドですので、おそらくあなたの業態でも結果を出せると思うので、多少高くても喜んでもらえるのではないかと思います。

しかし一方で、

とは言っても、ハードルが高いと感じる値段だったらそもそも購入してもらえず、せっかくのメソッドを活用してもらうことができなくなってしまう…。

そこで、この『鉄板チラシの作り方』の価格は、

5,980円とさせていただくことにしました。

この価格なら、あまり抵抗なく試していただけるのではないのでしょうか。

ちょっと計算してみて欲しいのですが、…

今現在の月商×1.5倍＝□□□

□□□－今現在の月商＝■■■(プラスされた売上)

■■■×粗利率＝◇◇◇(プラスされた粗利)

◇◇◇－『鉄板チラシ』で使った経費＝◆◆◆(新たに生み出された利益)

試しに具体的な数字を当てはめると、

例えば、分かりやすく現在の月商を100万円とします。

$100万 \times 1.5 = 150万$

$150万 - 100万 = 50万$ (プラスされた売上)

$50万 \times 50\%$ (少なく見て粗利50%とします) = 25万 (プラスされた粗利)

$25万 - 5万$ (かけた経費を5万円とします) = 20万 (新たな利益)

※上記のシミュレーションでは、このキャンペーンによる
人員の増加等はしていないという場合です。

このように考えると、経費のかけ方も見えてくると思います。

仮に売上が1.2倍にしかならなかったとしても、
費用対効果はプラスです。やる価値ありということです。

本当は、実践してもらった後で「出た利益の●%」
という成功報酬の形にした方が、あなたにとっても
リスクが少なく、私にとってももっと高い報酬を希望する
こともできるしその方がいいのかもしれませんが…

でも、そのことを証明するのに手間がかかたりしますし、
ちょっと現実的ではないのです。

ですから、**5,980円**というズバリの価格にしました。

※この価格は、私の中ではかなりの“破格”にしたつもりです。

ただし、あらかじめご注意ください…

- ・100万円の月商を1,000万円にしたい、とか、
- ・業態を変えたい、とか、
- ・店舗を増やしてチェーン展開したい…

のなら、この『鉄板チラシの作り方』は**お役に立てません**。

根本的な見直しをするか、その専門的な知識があった方が
早く実現に向かえると思うので、セミナーやコンサルタントの力を
借りた方がいいと思います。

とは言うものの、 あなただけにリスクは負わせません

ありきたりですが、、

返金保証を付けさせていただきます。

もし「効果がなかった」ということであれば、遠慮なく返品してください。
「ただし必ず実践して報告してくれば…」なんてことは言いません。

理由など問いませんのでご安心ください。
(※返金の仕方はこの手紙の最後に書いておきます)

でも一つだけお願いがあります。

せめて「読む」ことはして欲しいのです。

読んだのに行動に至らなかったというのであれば、それはこのメソッド『鉄板チラシの作り方』の責任です。

逆に言うと、読んでさえもらえれば、いいチラシができることがイメージできて、お客さんで溢れかえる店内を想像してワクワクしてきてやりたくなってしまいます！

これだけは自信をもって言えます。

あなたは絶対に無駄にお金を失うことはありません。

繁盛店のオーナーになったら あなたは何をしますか？ 周りの人に何をしてあげたいですか？

この『鉄板チラシの作り方』を購入すればすぐにPDFファイルが見られます。
(ご注文後、入金が確定しましたら購入者マイページから商品をダウンロードしてください)

やるべきことがステップバイステップで書かれているので、あなたは迷うことなく、その通り順番に取り組んでください。

いろいろ考えることも出てくるでしょうから「その日のうちに」というわけにはいきませんが…、早ければ1週間ぐらいでチラシの原稿が完成すると思います。

それから印刷をかけてチラシを撒くまでに1週間、

そしてお客さんが来店し始め…

早ければ、1ヵ月もしないうちに売上が上がり始めます！

これまでに実践してきたお店の例で言うと、チラシの改善(修正)をする期間を含めても、

3ヵ月以内には1.5倍の売上を作ることができます。

これが安定した売上となったら、あなたは何をしますか？

毎月毎月、今の1.5倍の売上が上がるようになるのです。

経済的な部分で、きっと今までと違うことができるようになると思います。

私はこう思います。

大きなリスクを負うことになるなら、たとえ大きなリターンがあろうとも細心の注意が必要です。

小さなリスクで済むなら、チャレンジしてみるといいと思います。

リスクがないと思えるなら、そこにパッション(情熱)があれば「やらない」という選択肢はないでしょう。



繁盛店のオーナーになる

★ダウンロード版 20ページ

→ご注文後、入金が確定しましたら購入者マイページから商品をダウンロードしてください。

追伸:

購入するかどうかもまだ迷われているとしたら、最後に一つだけ質問させてください。

あなたは、この『鉄板チラシ』以外に、

3ヵ月で月間売上を1.5倍にするアイデアを何かお持ちでしょうか？

もし、「今のところ特にない」のであれば、、、

ぜひ試してみてください。

よろしければ、実践した飲食店オーナーの証言も参考にしてください。

↓ ↓ ↓





繁盛店のオーナーになる

★ダウンロード版 20ページ

→ご注文後、入金が確定しましたら購入者マイページから商品をダウンロードしてください。

[特定商取引法ページ](#)

※商品ファイルの閲覧には、アイドック株式会社が提供する無料ソフト「bookend」がインストールされている必要があります。

◆返金について

【返品対象】

すべて(理由は特に問いません)。

【返品時期】

ご購入後 90 日以内にご連絡があった場合に返金可能となります。

【返品方法】

メールにて返金要請してください。

30 日以内にご購入代金を指定の口座へお振込いたします。