仕組みで売上をあげる、宴会営業代行事業の推進

背景

コンサル会社で数々の賞を受賞、飛び抜けた成績で独立したコンサルタント。独立後も軌道に乗り、売上は上昇し続けた。

しかし、コンサル会社のビジネスモデルに危機感を持ち始める。コンサル会社の売上がコンサルタントの数とその能力に依存するからである。また、これほど属人的であるにも関わらず、実力をつけたコンサルタントは独立していくのが当たり前の世界だ。

そこで、飲食店に変わって法人客へ営業し、宴会等の予約をとる「宴会営業代行」サービスを立ち上げるという企画。誰が取り組んでも一定の成果を残せるノウハウを仕組み化し、地元だけでなく、他地域へと水平展開することがさらなる拡大に繋がるに違いないと仮説を立てた。

ポイント

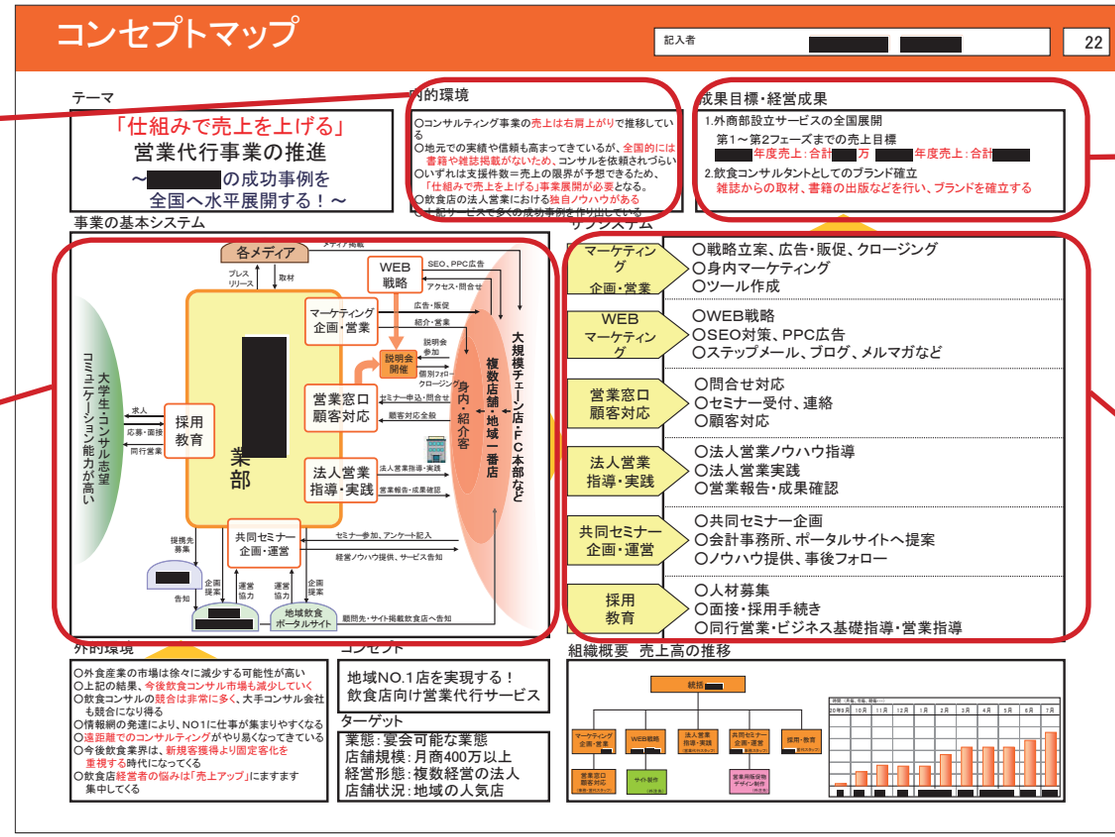
・近隣２１都市をターゲットとして、会計事務所と地域ポータルサイトとの合同セミナーから顧客を獲得
・身内マーケティングで飲食コンサルタントからご紹介いただく
・プレスリリースを行い、飲食系雑誌からの取材を受け、ブランドを作る

上記の取り組みを軸として、プラス 3K（継続発信、高質接触、個別対応）をまわし、宴会営業代行サービスおよびコンサル契約を受注し、売上は昨対比 258%を達成した。

儲かっている企業ほど、売上増を目指す傾向は業界に関わらずどこも一緒だ。売上減少が止まらない企業や商店ほど、売上増を諦め、逆に無関心である。

ターゲットを３段階にわけた。大手 FC、地域一番、あとは身内マーケティングだ。それぞれに、web やセミナーを利用した販促を行うと同時に、異業種と提携を組み、共同セミナーも開催している。
周りをガッシリと固めており、どう転んでもいいように先手を打ってある。

興味深いのは、採用にコミュニケーション能力を重視していること。これが右肩上がりの秘訣なのだろう。



コンサルタントは信頼が命。そのためにはブランディングが欠かせない。
電子書籍で誰でも書籍が出せるようになったとはいえ、現在も出版は大きな信頼に繋がっている。
メディアの利用はコンサルタントには必須だ。

マーケティングだけでも、２部門、共同セミナーも入れると３部門設ける。
さらに営業、指導など、様々な部門を持つ。
数名の会社ではあるが、一人ひとりが優秀で、いくつも兼業しながら回している。

※禁無断転載
株式会社企画塾・総合企画研究所　〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-59-4 クエストコート原宿 410　TEL 03-6447-0880　FAX 03-6447-0881　URL < http://www.kjnet.co.jp/ >　web@kjnet.co.jp
2017 企画塾 netch

SWOT分析(これまでのまとめ)

記入者 [redacted] [redacted]

	好影響	悪影響
内部環境	**S** 1. 小商圏、小規模店を繁盛させるノウハウがある 2. 独自の法人営業ノウハウがある 3. 飲食店130店舗の支援実績がある 4. 商工会などからの講演依頼が増えてきている 5. 優秀な法人営業スタッフがいる	**W** 1. 書籍、雑誌、TV出演などの実績がない 2. 個人事業で規模が小さい 3. 飲食店130店舗の支援実績しかない 4. 全国的な知名度が乏しい
外部環境	**O** 1. ネットを使った情報収集がより盛んになる 2. 遠距離でのコンサルがやり易くなった 3. 今後飲食業界は、新規客獲得より既存客を大切にする時代になってくる 4. 飲食店経営者の悩みは「売上アップ」にますます集中してくる	**T** 1. 飲食コンサルの競合は非常に多い 2. 飲食市場規模が減るため、コンサル市場も確実に減少していく 3. 情報網の発達により、NO 1に仕事が集まる

■現状の商品・サービス

セミナー	3千～／人
電話コンサルティング	5万×6ヶ月
顧問コンサルティング	10万～／月

■現状のターゲット

[redacted]内　飲食店：個人店～法人
県外 飲食店　　：法人複数店舗

■あるべき姿

貴社のポリシー・夢が実現したイメージ

成果重視のコンサルティングで
ブランディングを高め、
レバレッジの効く事業展開を行う

■特に解決すべき課題

SWOT分析を踏まえ、今すぐ解決したい問題点3点をあげてください。

1. 大手コンサル会社とのサービスの違いを顧客が理解できないため、価格面でしか差別化できない(しかもさほど安くない)
2. 書籍、雑誌掲載などの実績がなく、信頼性が乏しい
3. 成果の上がる期待ができない

■具体的な改善策・解決の方法

あなたが考える左記3つの課題はどうしたら改善されると思いますか。

1. 大手コンサル会社とは異なる独自のサービスを展開する
2. 書籍、雑誌掲載などの実績を作り、信頼性を確保する
3. 圧倒的な成果事例を作る

■取組むテーマ

「飲食店の法人営業」を代行するサービスに特化：

メディア実績作りと成果事例作りでエッジの効いたブランディングを行なう

1. 現状の成果事例を活かしつつも、書籍の出版、雑誌掲載のルートや機会を積極的に模索する
2. 法人営業代行サービスを県外の顧客にサービス提供しながら、成果事例を作る

※禁無断転載
株式会社企画塾・総合企画研究所　〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-59-4 クエストコート原宿 410　TEL 03-6447-0880　FAX 03-6447-0881　URL < http://www.kjnet.co.jp/ >　web@kjnet.co.jp
2017 企画塾 netch

方向性の仮説　違う視点から考えてみると、、

記入者 [redacted]

自ら動く
(職人的)

人が活躍
(仕組み)

1対1

通常
コンサルティング

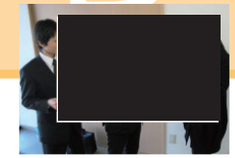
売上の85%を
占める稼ぎ頭だ
が、
今後は頭打ち

コンサルタント
育成
独立コンサルに
外注

コンサルタントを
多数抱える会社
は目指していない

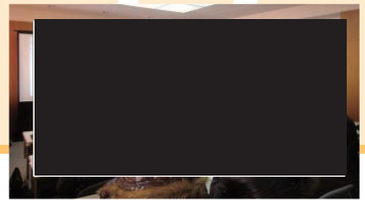
・社員独立のリスク
・飲食業界の成熟
・ビジョンの違い

法人営業の
代行事業



1対多

講演・セミナー
グループコンサル
会員制コンサル



地元では推進中
だが、全国では
まだブランド力が
足りない

社員による
セミナー
関連ソフト販売
情報パッケージ

顧客管理システム
や情報販売など、
準備中

コンサル
ノウハウ
販売・FC化

ブランド面も
ノウハウ面も
時期尚早

例)企画塾 高橋塾長
神田昌典氏
パートナー制度な
ど

現在、[redacted]県で推進中であり、成功事例は多数ある。

「法人営業の仕組作り」という特化した独自ノウハウでエッジの効いたブランドを作れないか？

また、仕組みそのものは

[redacted]

のブランドも活用したマーケティングを展開できる。

では、次に本事業は競争力があるのか、またマーケットは存在するのかを、分析していく。

※禁無断転載
株式会社企画塾・総合企画研究所　〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-59-4 クエストコート原宿 410　TEL 03-6447-0880　FAX 03-6447-0881　URL < http://www.kjnet.co.jp/ >　web@kjnet.co.jp
2017 企画塾 netch

事業方針と狙い

記入者 [redacted]

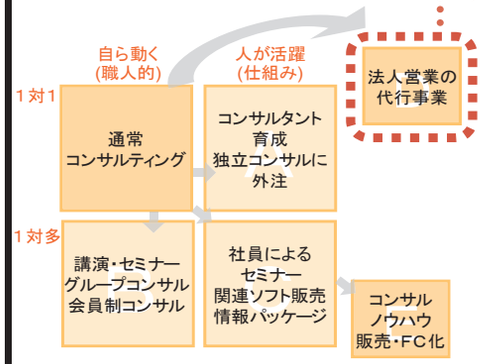
テーマ

「仕組みで売上を上げる」営業代行事業の推進
～[redacted]の成功事例を全国へ水平展開する！～

内的環境

- ○コンサルティング事業の売上は右肩上がりで推移している
- ○地元での実績や信頼も高まってきているが、全国的には書籍や雑誌掲載がないため、コンサルを依頼されづらい
- ○いずれは支援件数＝売上の限界が予想できるため、「仕組みで売上を上げる」事業展開が必要となる。
- ○飲食店の法人営業における独自ノウハウがあり、代行サービスをシステム化済み
- ○飲食店の法人営業代行サービスで多くの成功事例を作り出している

事業方針の基本的な狙い



「仕組みで売上を上げる」事業推進と独自のブランディングを目指して、

▼

「法人営業代行」サービスを推進

これから固定客化がますます重要となる飲食店に向けて、法人組織という見込客＆既存客を確保する営業ノウハウを提供していく。
競合が激しい飲食コンサル業界において実績の乏しい現状を、法人営業に特化した独自ノウハウの展開で打破していく。メディア掲載などでブランド作りを行いつつ、事業展開を行う。

外的環境

- ○外食産業の市場規模は徐々に減少していく可能性が高い
- ○上記の結果、今後飲食コンサル市場も減少していく
- ○飲食コンサルの競合は非常に多く、大手コンサル会社も競合になり得る
- ○情報網の発達により、NO1に仕事が集まりやすくなる
- ○遠距離でのコンサルティングがやり易くなってきている
- ○今後飲食業界は、新規客獲得より固定客化を大切にする時代になってくる
- ○飲食店経営者の悩みは「売上アップ」にますます集中してくる

成果目標・経営成果

1.営業代行事業の全国展開

第1～第2フェーズまでの売上目標

[redacted]年度売上[redacted]×10社[redacted]

[redacted]× 5社[redacted] [redacted]

[redacted]年度売上：[redacted]

2.飲食コンサルタントとしてのブランド確立

雑誌からの取材、書籍の出版などを行い、ブランドを確立する

基本戦略　方向性　　▶ 本企画はこの段階

第1フェーズ：近隣21都市で展開

- ○近隣21都市をターゲットにして、会計事務所と地域ポータルサイトとの合同セミナーから顧客を獲得する。
- ○[redacted]との合同セミナーを全国で開催する。
- ○身内マーケティングで飲食コンサルタントからご紹介頂く。
- ○[redacted]プレスリリースを行い、飲食系雑誌からの取材を受け、ブランドを作る

第2フェーズ：全国への展開

- ○雑誌やネットから問合せが入る状態を作る。
- ○PPC広告、専門誌広告などで問合せが入る状態を作る。
- ○ブランドを生かしたセミナー開催で、見込客を集客する。

第3フェーズ：ブランディングによる更なる展開

- ○法人営業ノウハウに関する本を出版し、顧客獲得する
- ○ターゲット層を小規模店まで下げ、会員制コンサルを実施

※禁無断転載
株式会社企画塾・総合企画研究所　〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-59-4 クエストコート原宿 410　TEL 03-6447-0880　FAX 03-6447-0881　URL < http://www.kjnet.co.jp/ >　web@kjnet.co.jp
2017 企画塾 netch

ロードマップ(商品ー組織)

記入者 [redacted]

商品・サービス

訪問・電話・グループコンサル
セミナー、ノウハウ販売、執筆
営代サービス、営代ノウハウ販売・指導
飲食店開業希望者向けコンサル

3年後のあるべき[redacted]
・営業代行事業でブランド化
・会員制コンサルの拡大
・本は2冊目を出版し、売れ行き好調
・「飲食店[redacted]スタート
・コンサル志望者支援事業開始

訪問・電話・グループコンサル
セミナー、ノウハウ販売、執筆
営代サービス、営代ノウハウ販売・指導

第3フェーズ[redacted]
・営業代行事業を全国で推進
・会員制コンサルをスタート
・執筆、業界紙の連載など
・2冊目を執筆開始
・「飲食店[redacted]スタート

第2フェーズ[redacted]
・営業代行事業を全国で推進
・全国でセミナー、コンサル実績を蓄積
・低リスク、地方発信のブランディング
・2冊目を執筆準備
・[redacted]事業準備

年商[redacted]、社員[redacted]
コンサル[redacted]

訪問・電話・グループコンサル
セミナー、ノウハウ販売、執筆
営業代行サービス
営業代行ノウハウの販売・指導

第1フェーズ[redacted]
・営業代行事業を近隣21都市で推進
・全国でセミナー実績を蓄積
・メディア、ネットによる露出度向上
・[redacted]を出版
・コンサルノウハウの販売

年商[redacted]、社員[redacted]
コンサル[redacted]

年商[redacted]、社員[redacted]
営業[redacted]

現状[redacted]
・電話コンサル受注開始
・通常コンサル、Gコンサルの推進
・セミナーの開催
・営業代行事業の推進
・ツール作成支援
・営業代理店業務

仕組み(組織・システムなど)

※禁無断転載
株式会社企画塾・総合企画研究所　〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-59-4 クエストコート原宿 410　TEL 03-6447-0880　FAX 03-6447-0881　URL < http://www.kjnet.co.jp/ >　web@kjnet.co.jp
2017 企画塾 netch

コンセプトマップ

記入者 [redacted] [redacted]

テーマ

「仕組みで売上を上げる」
営業代行事業の推進
～[redacted]の成功事例を
全国へ水平展開する！～

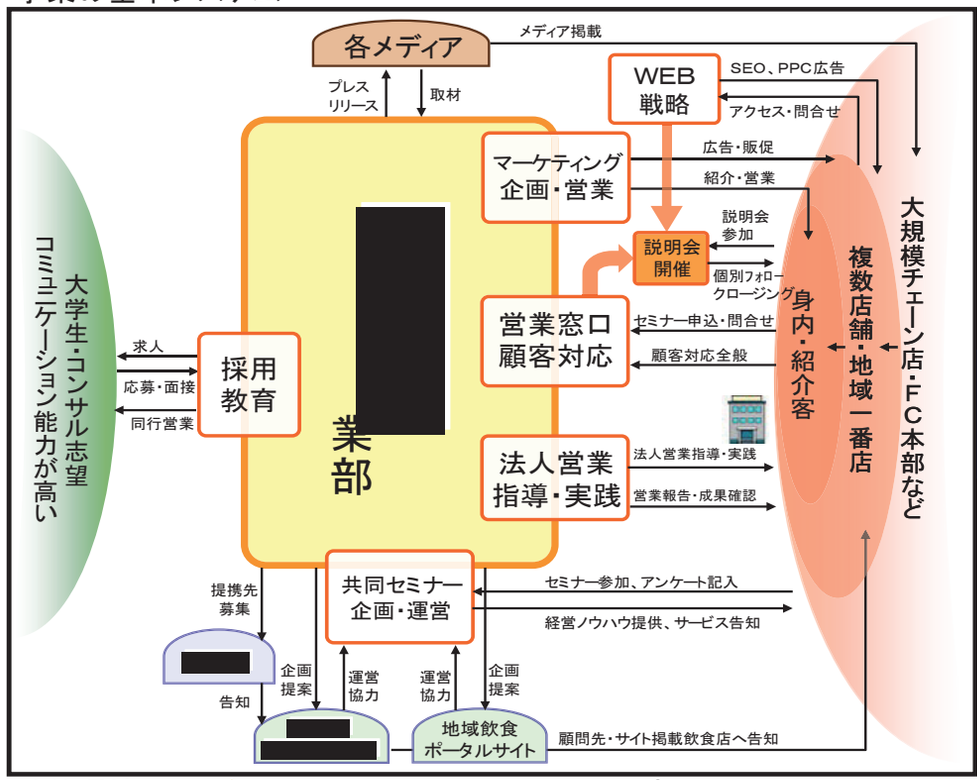
内的環境

○コンサルティング事業の売上は右肩上がりで推移している
○地元での実績や信頼も高まってきているが、全国的には書籍や雑誌掲載がないため、コンサルを依頼されづらい
○いずれは支援件数＝売上の限界が予想できるため、「仕組みで売上を上げる」事業展開が必要となる。
○飲食店の法人営業における独自ノウハウがある
○上記サービスで多くの成功事例を作り出している

成果目標・経営成果

1.外商部設立サービスの全国展開
第1～第2フェーズまでの売上目標
[redacted]年度売上：合計[redacted]万 [redacted]年度売上：合計[redacted]
2.飲食コンサルタントとしてのブランド確立
雑誌からの取材、書籍の出版などを行い、ブランドを確立する

事業の基本システム



サブシステム

マーケティング企画・営業	○戦略立案、広告・販促、クロージング ○身内マーケティング ○ツール作成
WEBマーケティング	○WEB戦略 ○SEO対策、PPC広告 ○ステップメール、ブログ、メルマガなど
営業窓口顧客対応	○問合せ対応 ○セミナー受付、連絡 ○顧客対応
法人営業指導・実践	○法人営業ノウハウ指導 ○法人営業実践 ○営業報告・成果確認
共同セミナー企画・運営	○共同セミナー企画 ○会計事務所、ポータルサイトへ提案 ○ノウハウ提供、事後フォロー
採用教育	○人材募集 ○面接・採用手続き ○同行営業・ビジネス基礎指導・営業指導

外的環境

○外食産業の市場は徐々に減少する可能性が高い
○上記の結果、今後飲食コンサル市場も減少していく
○飲食コンサルの競合は非常に多く、大手コンサル会社も競合になり得る
○情報網の発達により、NO1に仕事が集まりやすくなる
○遠距離でのコンサルティングがやり易くなってきている
○今後飲食業界は、新規客獲得より固定客化を重視する時代になってくる
○飲食店経営者の悩みは「売上アップ」にますます集中してくる

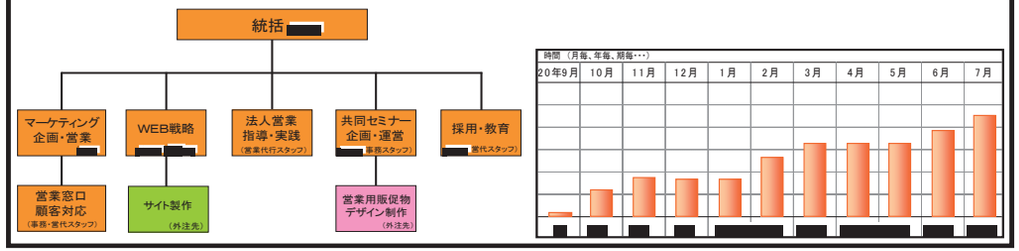
コンセプト

地域NO.1店を実現する！
飲食店向け営業代行サービス

ターゲット

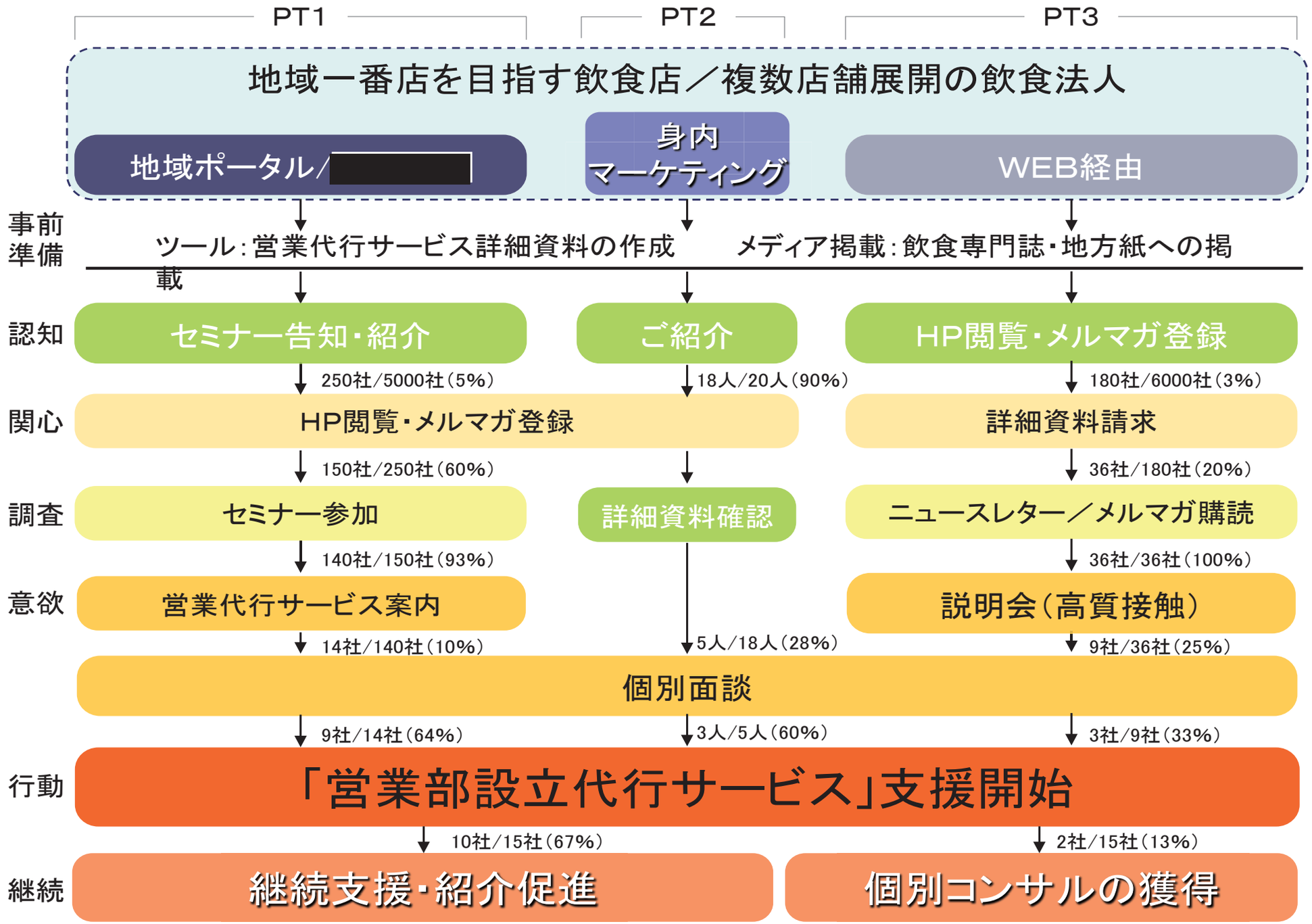
業態：宴会可能な業態
店舗規模：月商400万以上
経営形態：複数経営の法人
店舗状況：地域の人気店

組織概要　売上高の推移



基本プロセス図

記入者 [redacted]



※禁無断転載
株式会社企画塾・総合企画研究所　〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-59-4 クエストコート原宿 410　TEL 03-6447-0880　FAX 03-6447-0881　URL < http://www.kjnet.co.jp/ >　web@kjnet.co.jp
2017 企画塾 netch

スケジュール

記入者 [redacted]

テーマ	
「[redacted]モデルを飲食店で展開！ 地域NO.1を実現する飲食店向け営業代行サービス	1.飲食店向け営業代行サービスの全国展開　第1～第2フェーズまでの売上目標 [redacted] 2.飲食コンサルタントとしてのブランド確立 雑誌からの取材、書籍の出版などを行い、ブランドを確立する

項目 分類	細項目	行動目標	時間の経過（月毎、年毎、期毎・・・） [redacted] 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月
プレスリリース		飲食専門誌	● ★ ○
		地元新聞	[redacted]取材！ ● ☆ ○ ○ ○ ○
		全国5大紙	[redacted]取材予定 ○
身内マーケティング		飲食コンサルタント	● ★ ○
		雑誌編集者	[redacted]氏と面談 ○
		その他	[redacted]氏よりご紹介 ○
共同セミナー企画・運営		セミナー企画	[redacted] ● ○
		セミナー提案	[redacted]参加 ★ ★ ○
		セミナー開催	8社資料送付＋電話⇒[redacted]開催決定！ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆
ブランド・実績作り		飲食コンサル実績	★ [redacted]社の出版キャンペーンで優勝し、出版決定！ 書籍出版予定——☆
		地元コンサル実績	[redacted]商工会議所にてセミナー開催決定！ —☆ ☆
		営業代行ブランド	○
WEBマーケティング		サイト作り＆SEO	専用サイト作り＆SEO対策 ○ ○
		PPC広告	PPC広告 ○
		営業代行メルマガ	メルマガ開始 ○
成功事例作成		他県での支援	● ● ● ○ ○ ○
		成功事例カルテ作成	[redacted]でご支援中 ○
		ニュースレター配布	○
備考		★・・・計画達成、実行済み ☆・・・計画確約、実行予定 ●・・・実行済み ○・・・実行予定	

※禁無断転載
株式会社企画塾・総合企画研究所　〒151-0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-59-4 クエストコート原宿 410　TEL 03-6447-0880　FAX 03-6447-0881　URL < http://www.kjnet.co.jp/ >　web@kjnet.co.jp
2017 企画塾 netch