


飲食店経営ノウハウレポート 第3号

効果抜群！ 売上基盤を創る法人営業の方法

飲食店専門コンサルタント
ライズウィル 井澤 岳志



【注意】

本レポートの著作権は、株式会社ライズウィル、ならびに井澤 岳志に帰属します。複製、改変、転載、インターネット上での送信、及び公開等の行為は禁止しています。違法に複製等を行った場合には、著作権法その他の法令に基づき損害賠償の対象となるだけでなく、刑罰を受けることがあります。



1. はじめに

飲食店専門コンサルタント

ライズウィルの井澤岳志と申します。

ノウハウレポートをお読み頂き、ありがとうございます！

たったひとつの行動から、全ての成功は始まります。

レポートを請求して、そして、今読んでいる。

あなたの行動に敬意を表します。

そして、その行動があなたを成功させる第一歩になればと思います。

それでは、レポートの本題に入らせて頂きます。

2. ほとんどコストを掛けずに集客できるんです！

「なかなか売上が上がらない・・・」という経営者様とお話をしていると、積極的な販売促進をしていないというお店がほとんどです。

また、販売促進をしていても、

「どのくらい効果が出るかわからないから不安」という方が多いのも現実です。

- ・ チラシをやって効果が上がるものなのか？
- ・ この情報誌に載せると、どのくらい売上が上がるんだろう？
- ・ お金を掛けても全く効果がなかったら、どうしよう・・・

このようなお悩みをお持ちの経営者様がすごく多いのです。

確かにそうですよね。効果が出るかどうかかわからないことにお金を掛けるのはすごく不安です。チラシや情報誌では、毎回反応率が異なります。

しかも、「お客様はこの広告を見なくても来店してたんじゃないか・・・？」という疑問は常につきまといます。

しかし、法人営業では、ほとんどコストを掛けずに集客できます。

しかも、効果が出やすい。

つまり、「法人営業は、費用対効果がすごく良い販促」なのです。

「うちも、もうやってるよ。けど、効果はあんまり。。」という方もいらっしゃるかもしれませんが。

確かに多くの飲食店様で法人営業は実施されていますよね。

しかし、法人営業を戦略的かつ計画的に推進している店舗様はほとんどないです。

その多くは、店長様もしくはスタッフ様が、

「行ける時に」

「ただ、販促物を持って」

「単発的に」

実施しておられるのが実態です。

その結果、どうしても「行き当たりばったり」になってしまい、継続的に成果を生むことができない。「費用対効果」が見えない販促になってしまうのです。

また、「やったことが無い」という方は、ぜひチャレンジしてみてください！
まずは、その成果創出の早さに驚かれると思います。店舗の業態にもよりますが、**今日営業にまわって、今日ご来店頂ける**こともよくあるのです。

そして、法人営業の一番良いところは、一定の件数をまわると、確実に成果が出ることです。

私が今まで多くのお客様先で取り組んできた実績データでは、最低でも、

約21件まわると、確実に1件はご来店頂ける。

※ 飲食店7店舗での実績

という結果が出ています。つまり、**最低でも4.7%以上**の反応率があるのです。
しかも、**一度ご来店頂いたお客様を固定客に引き上げていく戦略**を明確にしておけば、成果はとんでもなく大きなものになるのです。

また、気になる**コスト面**を考えても、基本的に必要なのは営業を行う「人件費」と販促ツールの「作成・印刷費」のみです。しかも、営業にまわれる社員様がいらっしゃる店舗様では、余計な人件費は全く掛かりません。

3. 法人営業基本戦略

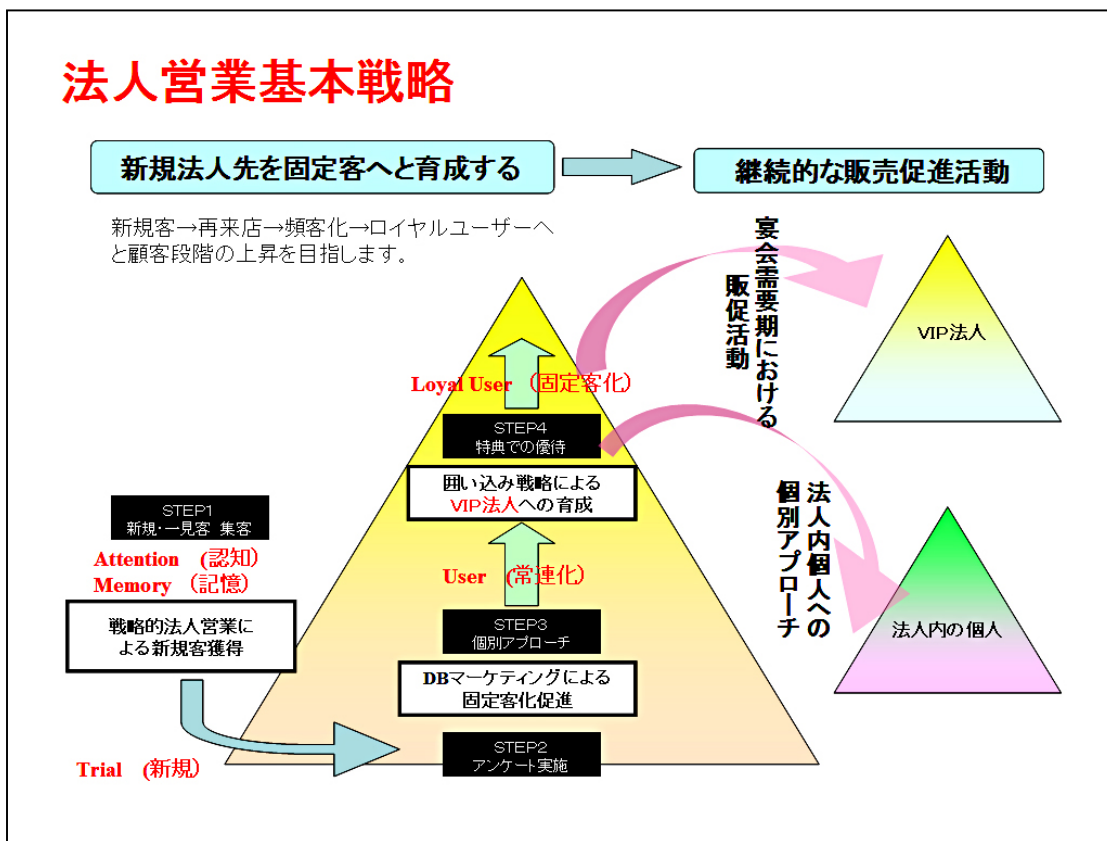
この戦略のポイントを一言で説明すると、「営業してご来店くださったお客様の情報をデータベース化し、継続的なアプローチを行い、固定客へと育てていく」ということです。

ポイントは図のSTEP 4に描かれた、「VIP法人」です。比較的周辺の法人様から認知が高い店舗様の場合は、初回来店時もしくは営業時にVIP法人（会費無料）にご登録頂くことも可能です。

VIP法人様には、常時〇%割引や料理・飲み物プレゼントなどの、ある程度大きなメリットを用意しましょう。

最初の来店アンケートなどを実施し、データベースを構築した後は、個別訪問やDM、メール、FAXなどで継続的なアプローチを重ねていきます。

当然ですが、2回目以降のご来店率は急激に上昇します。より効率的にお客様を確保していくことが可能となります。



4. 法人営業基本戦術

次は具体的な法人営業のやり方をご説明します。

まず、訪問先は店舗周辺の法人から始めます。近いほうが認知度が高いため、営業がやりやすくなります。店舗、会社、官公庁、農協など、競合店以外は積極的にまわるようにしましょう。

実際の初回訪問時の重要なポイントは、「**いかに再訪問するか**」です。一度目の訪問で興味を持ったお客様からは、**ご質問やお問合せ**があります。

「このコースに刺身は付けられないの？」

「飲み放題合わせて 5000 円でやりたいんだけど・・・」

「最大で何人まで入れますか？うちは 30 人いるんだけど・・・」

「今月の 15 日は予約できますか？」

これらの質問をする方が必ずいらっしゃいます。

その時にすぐにその場でお答えするのではなく、

あえて、「**では、お店に戻って確認してきます**」と言います。

そして、(例)「**それでは、明日の 15 時にお伺いさせていただきます**」

と言って、次回の訪問をお約束してくるのです。

そして、次回訪問をした際には、**宴会予約を獲得できる確率が飛躍的に向上します**。


これまでのデータでは、**約 56% の確率**で宴会予約を獲得できています。

あえて再訪問する理由は、

「お客様に検討させる時間を与えること」 です。

法人先の宴会では、たとえ幹事と言えど、ひとりの担当者がお店を決めることはできません。**必ず、社内で相談するというステップ**が発生するのです。

その相談の材料となるツール(チラシや割引券など)を初回訪問時に渡しておけば、かなりの確率で**具体的な検討**をして頂けるのです。



また、もうひとつのポイントは、

営業担当が宴会幹事の役割を代行してあげること です。

幹事さんにとっては、「**幹事としての手間が省ける**」ことが最大のメリットとなるのです。

そのためには、**細かいニーズをきちんとヒアリングして、お客様に合った宴会プランをご提案してあげる**ことで、

「この人に任せておけばいいな」

と思って頂くことができます。

そうすると、継続的な宴会の受注が可能となってくるのです。

5. 法人営業時の管理ツール

そして、法人営業ではきちんとした管理ツールが必要不可欠です。

そのねらいは、

「いつでも、誰が行っても、同じ成果が出せる状態」

を作り上げることです。

「Aさんだったら反応がいいが、Bさんだったら、全然ダメなんだよね。」

というのは、大きな問題です。法人営業が仕組みにならないからです。

訪問とその結果に関わるデータをきちんと取って、**法人営業を仕組みとすることが重要**です。

そのためには、管理ツールが必要になります。

まずは、**法人営業訪問管理表**です。

これは、**訪問した先と営業内容をすべてデータベース化**するためのツールです。訪問した会社・店舗名、住所、キーマン、営業内容を全て記入します。「いつ」「どこに」行って、「誰と」「どんな話をしたか」まで書きます。

事例として、実際の管理表の一部を抜粋しておきます↓

No.	社名/店舗名	キーマン	営業内容
20	自動車	学様	社長様の息子様と思われる。50代の男性の方。VIPをご説明し、ご入会頂く。その場で記入までして頂く。
21		高櫻様	30代女性に対応頂く。店長様はご不在とのことで、再度訪問をお伝えする。月曜に行く。
22	ドラック	店長様	お若い男性の店長様。来店は一度のみとのことで、あまりVIPには興味が無さそうでした。あまりのみに行く。
23	リコット	山本店長様	良い対応して頂きました。宴会は年に2回とのことで、この間も利用されたとのこと。VIPにも乗り気で、皆

また、**営業トークマニュアル**と**営業ステップ管理表**も活用します。

これらを使うことで、まわる人による営業成果のばらつきを最低限に抑えることが可能になり、**法人営業が仕組みになるのです。**

この管理の仕方は法人営業を継続するためには必要不可欠となります。

詳しい内容は、ライズウィルのセミナーか、ライズウィルまでお問い合わせください。

6. おわりに

最後までお読み頂き、ありがとうございました。

ノウハウレポートの内容はいかがでしたでしょうか？

今回の対策をうまく進められない場合は、下記よりお気軽にお問合せくださいませ。

法人営業の費用対効果は非常に大きく、上手に実施することで、本当に大きな成果を得ることができます。ぜひ、貴店でもご活用ください。

また、スタッフ様が法人営業を楽しく継続できるノウハウも多数あります。

より具体的にご相談されたい方は、下記の無料電話相談をご利用下さい。

↓ お問合せは下をクリック ↓

ホームページ <http://www.rise-will.com/>

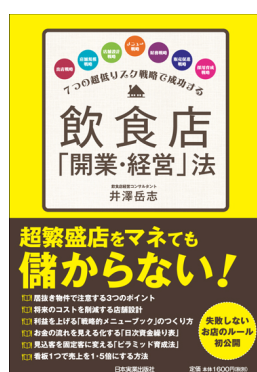
ブログ <http://ameblo.jp/risewillblog/>

無料電話相談はこちらから

TEL 076-421-4530

飲食店専門コンサルタント

井澤 岳志 プロフィール



株式会社ライズウィル 代表取締役。大学卒業後、北陸最大のコンサルティング会社を経て、2005年9月にライズウィルを設立。

富山県という小商圏で、小規模店の成果・実践重視のコンサルティングに携わり、「現場主義」の独自の戦略・戦術指導を行ってきた。売上アップコンサルティングでは、全顧客中 93.2%の成功率を達成し、企業再生事例としては、焼肉店の売上昨年対比

194%、廃業寸前の居酒屋で営業利益率 25%を達成するなど、

飲食店経営者の相談を多く受けている。また、日本における企画の第一人者、高橋憲行氏が主催する企画塾の成果大会にて最優秀プレゼン賞 2 回、最優秀成果賞、優秀成果賞を受賞するなど、その他受賞歴多数。全国各地の商工会議所、商工会での講演も毎回好評を博している。