

「営業戦略室」

AIを活用して
市場調査と競合分析すると
自店の強みがハッキリ分かる！

いまこそ飲食店オーナーには 経営について相談できる 『パートナー』が必要だと思う。

- 飲食店を取り巻く環境は厳しさを増すばかり

食材原価
の高騰



スタッフ
採用難



抗う事の出来ない
DXの大波



乱立する
競合店



“今まで通り”では
利益が減る一方…

- こんな状況では店舗運営を安定させるため売上の底上げが必要なのに、“今まで以上に頑張る”って何から手を付ければいいのか…？

ビジネス規模に関わらず 飲食店オーナーには「**営業本部**」という 『**チーム**』を手に入れられる時代が来た。

近年のインターネットの普及、DXの推進、AI技術の躍進といった環境の変化により、飲食店オーナーが一人で抱え込んでいた仕事を外部の専門家達と課題ごとにプロジェクトチームを組んでチャレンジできる時代に突入しています。

従来型の
組織



フラットな
関係



喜び合える
仲間



頼りになる
集団



離れて
いても



提供サービスのご案内①

AIを使ってお店の現状を客観的に分析するお手伝い

▼ネット上にある口コミ情報の読み方



飲食店オーナー

【感情的・部分的】
に読んでしまう



セールスパーソン

【恣意的・作為的】
に利用しようとする



【客観的・総合的】
に分析することができる

1-①：自店の客観的な**現状分析**をお手伝い

- ・ネット上にある**大量**の**口コミ情報**を分析
- ・同様に「競合店」や「憧れのお店」も分析

2つのギャップを発見

「お店が伝えた情報」VS「お客様がお店に抱いた印象」
「競合店や憧れのお店」VS「自店の現状」

1-②：取組むべき**目標作り**をお手伝い

「自店の本来あるべき姿」「自店が本当に伝えたい事柄」
を自分以外の人と共有できる形でアウトプット

提供サービスのご案内②

一番大事！一連の取組の**結果検証**までお供します！

起：お店側の営業努力のベクトル（対策の方向性と取組の強度）がお客様のニーズと合致している場合は、売上という結果で検証できるけど…

ご提供サービス1-②



ギャップを発見

【目標設定】

結：人生かけて作った店だから、チームを率いてあきらめずに取組む。上手く行った時も、そうでない時も、**チャレンジし続けるための結果検証。**



諦めないで

【結果検証】

ご提供サービス3

ご提供サービス2

チームで取組む

【課題解決】



転：売上は時としてお店の努力以外の要因に大きく左右されるけど、**改善への取組はお客様の「印象」に必ず残り**、その口コミという形でお客様から情報発信されます。

ご提供サービス1-①

A Iで客観的に

【現状分析】



承：ニーズとベクトルが合致するのは稀で、**売上での検証が難しい場合も。**