

多店舗化

FC化サポートについて



株式会社ビックスグローブ

提案の趣旨

1

ブランド力がありチェーン化に興味があるが事業主様をサポートし成功に導く

2

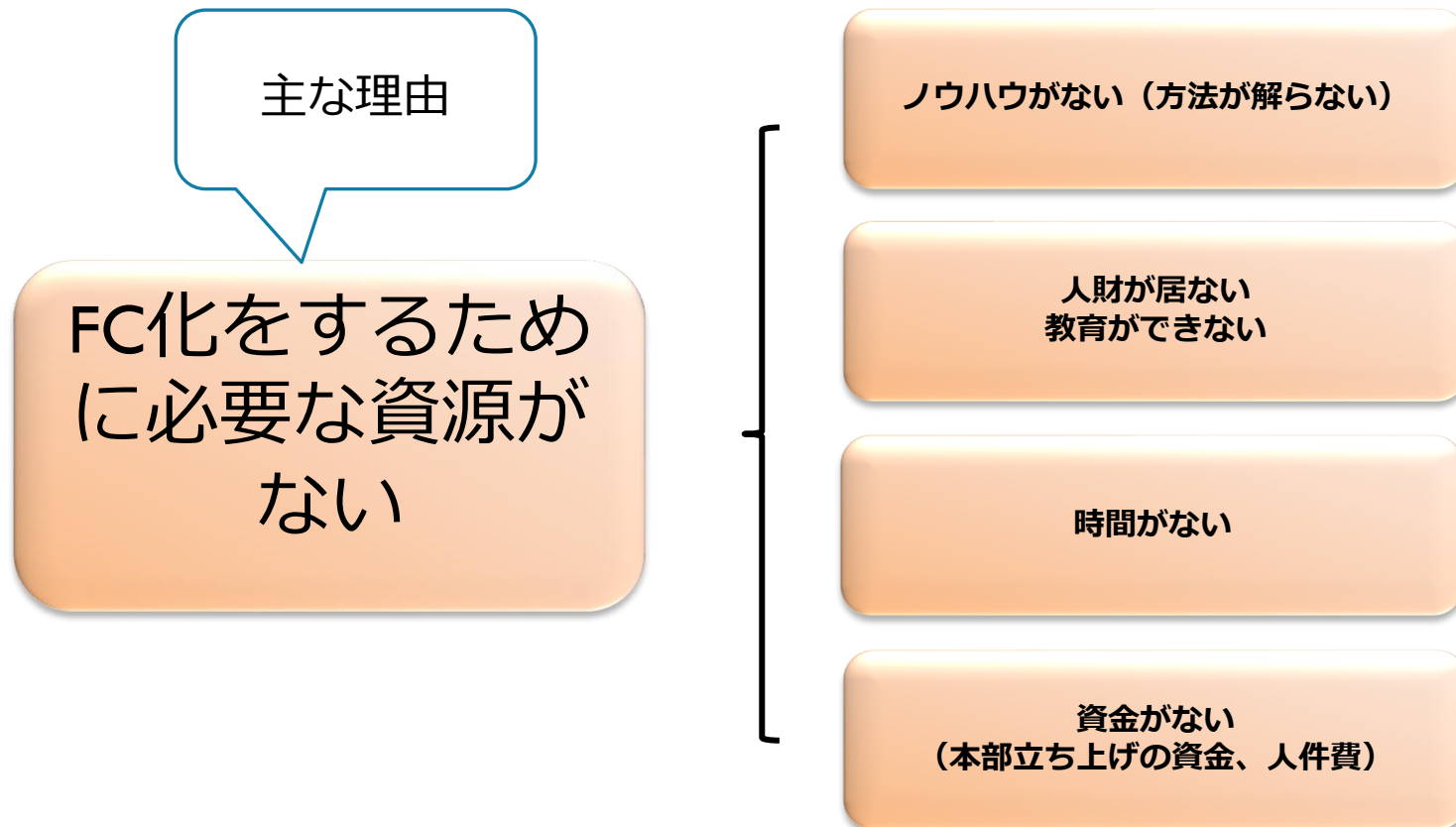
価値のあるブランドを発掘し適切なノウハウを提供しサポートすることで必要とされるブランドを市場に提供し飲食業界の活性化に繋げる

ブランド力とは「顧客が商品(サービス)を気に入り、同じ商品(サービス)を繰り返し購入するうちに、次第に商品(サービス)だけでなくその企業や店舗自体のファンになった状態」すなわち、顧客ロイヤリティを高めることです。

またそれを意識的に象徴として刷り込む戦略をブランディングと考えています。多店舗化するうえで絶対的に必要な要素と言えます。

FC化における障害

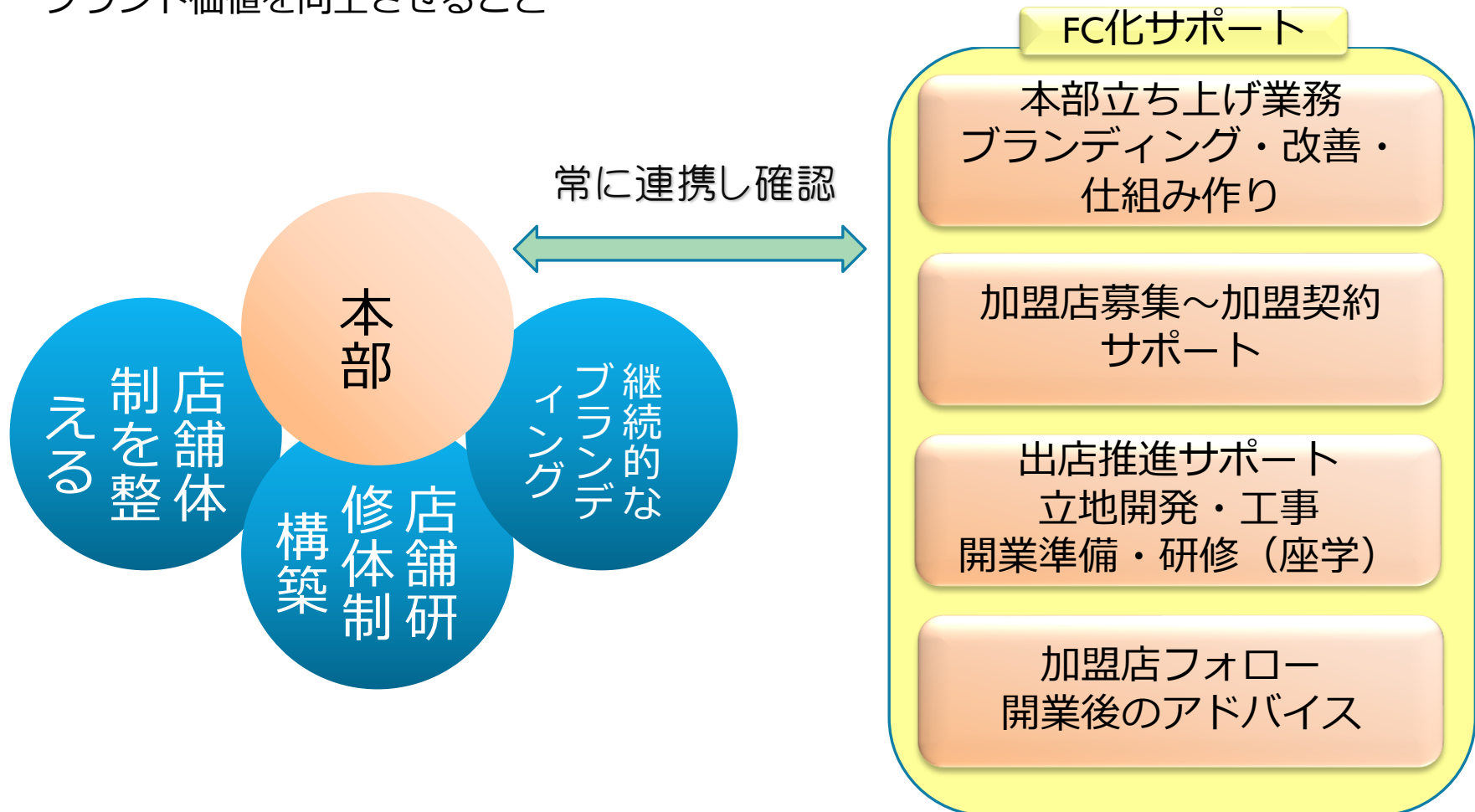
事業主の多くは自社ブランドの多店舗化やFC化を考えていますがなかなか実現できないのが現実です。



FC化サポート概要

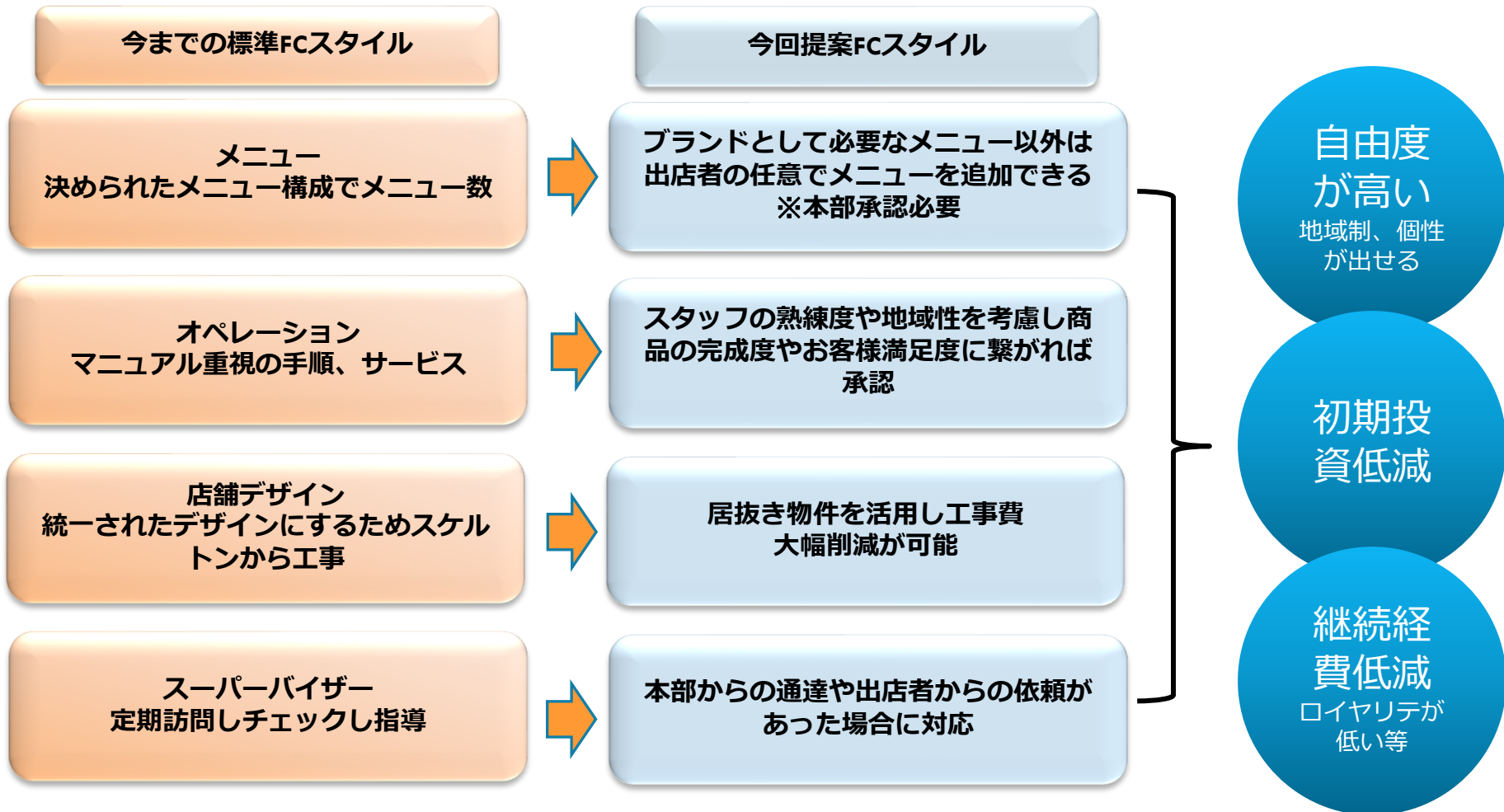
FC化するための全てを弊社で代行、サポート致します。
本部様の重要な役割は以下の3点になります。

- ①自店舗の体制を整えること ②店舗研修ができる状態を構築すること ③継続的にブランド価値を向上させること

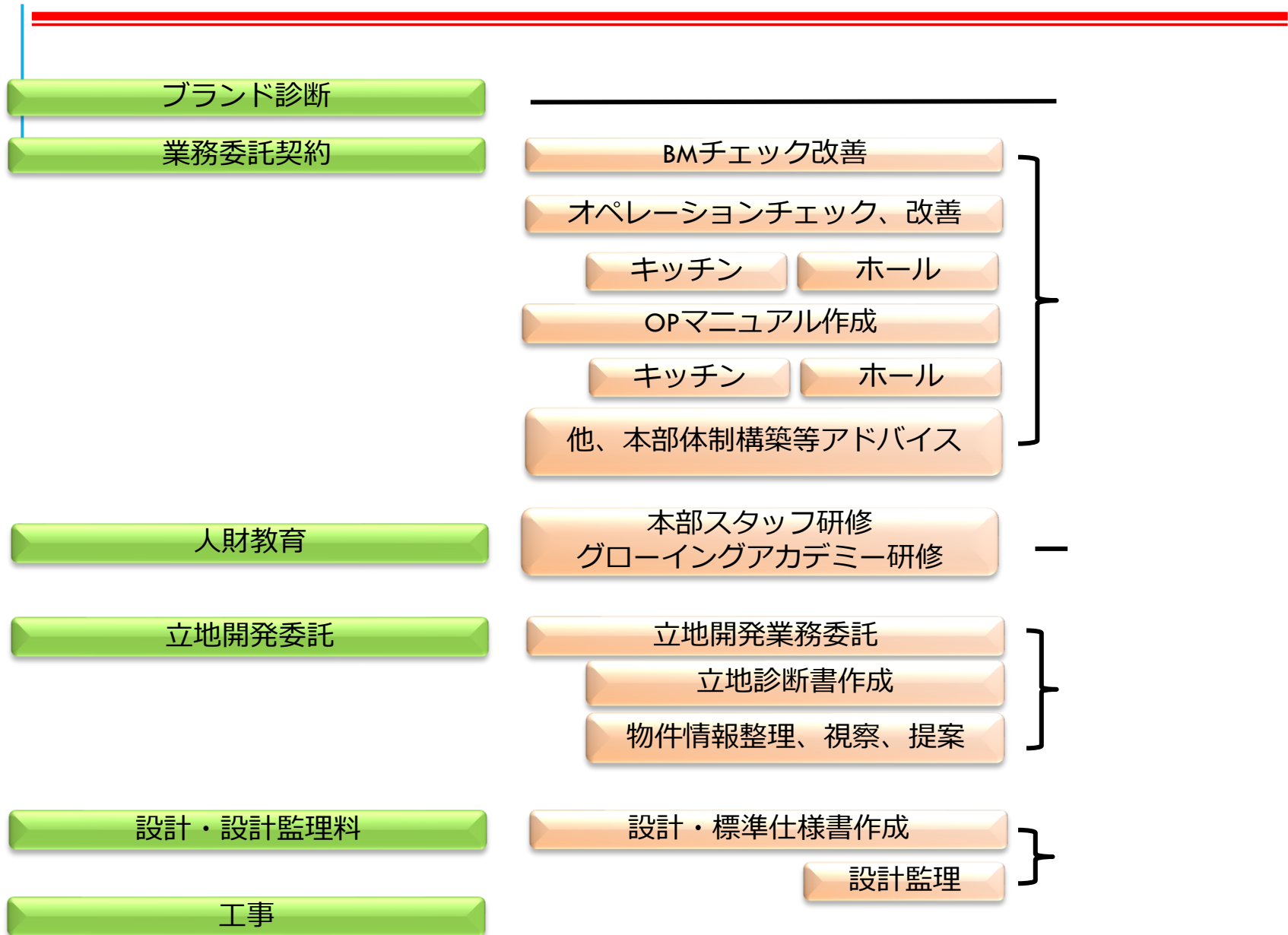


弊社が提案するFCの定義

今までのFCではブランド価値を一定に保つために完全コピーを義務付けられており地域性や出店者（加盟店）の個性、アイディアを反映することはNGでした。そのために監視、指導のためにスーパーバイザーの定期訪問が必要となり高額のロイヤリテが発生していました。



本部候補者様費用概略



プロセス

診断

面談しオーナー様の意思、会社の状況確認、必要書類確認
 店舗への実査（客層、時間帯売上、味、盛り付け、価格、オペレーション、店作り、等）スタッフヒヤリング
 ※診断概略シート使用

報告/提案

ランク評価としランクにより提案
 例) A直ぐにFC化準備、B改善しつつFC化準備、C改善後FC化、D直営店での展開推奨（別途コンサルあり）

業務委託契約

上記ランクA～Dの内容により業務委託契約
 ※A,Bランクは初回契約料のみでその後は成果報酬
 ※別紙報酬シートあり

実行

ランク毎にプラン内容を確定しスケジュールを立て実行

診断で確認したい要素

- FC化対象のブランドの診断を以下の4つの視点で行う
 ※コロナ渦において需要は変化し続けていることも考慮

- 1、市場での需要 2、優位性（差別化） 3、収益性 4、仕組み化

市場での需要

市場でどれくらいの需要が想定されるか
 ブランドの特性により展開規模を設定

優位性（差別化）

他社の同一業態と何がどのような優位性があるか
 形態、味、オペレーション、店作り、等

収益性

営業利益で15%を基準に判断

仕組み化

主に仕入れ、物流、管理、PB、調理、オペレーション、等

ランク別取り組み概要

調査診断のうえ以下のランクに振り分け話し合いのうえ取り組む。

Aランク

業態の完成度が高くFC向けに整え人財トレーニングやデザイン、開業準備など具体的な作業に入る
業務委託契約料300万

Bランク

ブランドとして不完全ではあるがFC化への期待が十分持て改善しながらFC化への準備を並行して行う
業務委託契約料300万

Cランク

既存直営店舗の立て直しを優先して行い改善後FC化すべきか再度検討
改善コンサルフィー20~30万/月

Dランク

仕込みや技術、複雑なオペレーションなど仕組みにしないことにブランド価値がある等の場合
依頼があれば直営出店や改善などのコンサルを行う
コンサルタントフィー20~30万/月

契約～開業までの概略と担当 (1店舗あたり)

		本	P	
出店時初回のみ	加盟契約 (1店舗)	●	●	ノウハウの共有、指導、スタートアップトレーニング/加盟開発
	物件開発/出店時 (1店舗)		●	本部と取り決めた出店基準に合った物件開発、クロージング
	設計、設計監修/出店時 (1店舗)		●	基準書作成、設計、工事進捗管理、クオリティーチェック等
	開業支援/出店時 (1店舗)		●	食器、ホール備品類、厨房備品類リスト化、発注、求人募集→面接
	研修 (グローイングアカデミー)		●	社員、スタッフ研修 (座学) グローイングアカデミー
	店舗研修 (本部既存店)	●		ホール業務、キッチン業務、発注方法、他店長業務指導
	スタートアップトレーニング(7日)	●		加盟店の新店舗で新店長をサポートしトレーニングする
	オープンサポート(3日)	●		オープンから3日間オペレーションフォロー
毎月	食材マージン/月 (1店舗)	●		全ての発注品を精査し仕入先との調整をする
	ロイヤリテ/月 (1店舗)	●	●	定期の店舗指導は実施しなし、本部からの通達と要請に対応する