

第40回

すぐに使える飲食店の開業・開店のノウハウ！！

コンセプト-04 店舗基本コンセプトをお教えします。

店舗基本コンセプトとは、お店のテーマであり骨子になるものをいいます。店舗基本コンセプト(以下コンセプト)はお店を作るうえにおいて非常に重要です。

コンセプトは、今までお話してきた「社会背景」「立地」「ターゲット」「ターゲットモチベーション」「消費形態」などの要素から、キーワードを導きだし、コンセプトを作り上げていきます。

コンセプトは、魚に例えると「背骨」であり、コンセプトが決まると店舗デザインコンセプト、メニューコンセプト、オペレーションコンセプトが「背骨」から枝分かれした「骨」になります。

コンセプト例を使って考えてみましょう。

1) 社会背景

社会動向＝IT 社会の完成、不況からの脱出傾向へ移行、共働き生活の完成

消費動向＝目的意識を持った消費、本物志向、素材志向、健康志向

外食動向＝創作と本物の追求、素材の追求、健康、プライベート重視、食の安全
神話の崩壊

キーワード：IT活用、上昇傾向、リッチ、モチベーション、本物、素材、健康、
創作、プライベート、安全性、ゲスト参加型

2) 立地環境

- 国道に面したロードサイド立地
- 交通量が昼夜問わずある
- 一般乗用車と営業車が多い
- 建物は国道からセットバックしており視認性が重要
- 車社会を形成

キーワード：車、視認性重視

3) ターゲット&ターゲットモチベーション

- 車利用者のサラリーマンや OL
- サラリーマンや OL のアフター6
- 週末はファミリー
- 平日は接待客や企業の部会や宴会等の利用

キーワード : サラリーマン、OL、ファミリー、接待、企業部会や宴会

4) 消費形態

- 平日と週末の客層を考えた消費形態
平日 : サラリーマン、OL、企業
客単価想定:3,000~4,000 円
- 週末 : ファミリー
客単価想定:2,500~3,500 円

キーワード : 曜日によるターゲット想定と価格設定

コンセプトは上記のキーワードを統合して形成します。

- IT 活用
=デジタル化した販売促進の活用
- 上昇傾向、リッチ、モチベーション、本物、素材、健康、安全性
=素材がはっきりしていて、本物志向で、健康にも良い料理、ちょっと高くてもおいしいものを食べたいという欲求のある人への商品開発
- 創作
=固定観念にとらわれない、商品、サービスの開発
- プライベート
=個室化された内装でプライベートを重視
- 安全性
=食材への安心感と保険的な要因をプラス
- ゲスト参加型
=焼き肉、鍋などの業態
- 車
=入りやすく停めやすい駐車場、客席数にあった駐車スペースの確保
- 視認性
=ビルそのものを広告塔に

- サラリーマン、OL、ファミリー、接待、企業部会や宴会
- 曜日によるターゲット想定と価格設定

これらのものを一つにまとめてテーマを作り出します。これをコンセプトと言います。

視認性の高い建物で存在感をアピールし、車利用客を吸引でき、接待客やファミリーにも対応できるようにプライベート空間(=個室)を用意するとともに、宴会にも対応できるレイアウトを持ち、素材と本物感を意識したちょっと贅沢な和牛焼肉と、保険的な要素をもつ料理の2本柱を持った新しいタイプの焼肉ダイニングレストランを作る。

このようにしてコンセプトを作ります。

ここまでできれば、このコンセプトに基づいて店舗デザインコンセプトやメニューコンセプト、オペレーションコンセプトの概略を作っていくのです。

しっかりとしたコンセプトはお店を繁盛させる第一歩です。

では次回は、このコンセプト例を使って細部コンセプトである店舗デザインやメニュー、オペレーションをご紹介します。