

## 【説明資料】

# 売上 2 倍・投資コスト半減・ 未来の繁盛店を作る 成長戦略 3 点パッケージ

価格：198,000 円（税込）

---

## 【導入】

今、お店や事業が抱える悩みの多くは次の 3 つに集約されます。

- ・「思うように売上が伸びない」
- ・「店舗づくりや改装にお金がかかりすぎる」
- ・「一度来たお客さんが定着しない」

こうした悩みを根本から解決するために開発されたのが  
この《成長戦略 3 点パッケージ》です。

たった 1 回の導入で未来の売上・店舗価値・リピート率を同時に高める仕組みを手に入れることができます。正しい成長戦略のプロセスは以下の通りです。

- ① 今の店舗やお店の売り上げを数か月で 2 倍にする。
  - ② 投資資金が貯まったら売れる店舗戦略設計を行う。
  - ③ 地域 NO1 にふさわしい、顧客のファン化を徹底する。
-

## 【パッケージ内容】

### ① 売上をすぐに2倍にする戦略設計

今ある店舗や事業の売上を分析し、“ムダなく売上を最大化”させるための戦略を立案します。地域 NO1 の店舗やお店を作ります。

- メニュー／商品構成の見直し
- 陳列・動線の改善
- 売れる価格設定
- リピート導線の最短化

などを店舗やお店の状況に合わせてコストをかけずに戦略設計。

2倍～3倍の売上は決して夢ではありません。正しい考え方で正しいプロセス通りに戦略設計します。売上100倍の商売の原理原則や真空マーケットをフル活用します。

実際に、多くの店舗が導入から数ヶ月で成果を出しています。

---

### ② 建築コスト500万円カット&再投資設計

店舗の改装・新築・増築などに必要な建築費を500万円レベルで削減できる独自ノウハウを提供。

- ムダな中間マージンの排除
- ムダな営業経費を0にする
- 材料や職人を適正価格で手配

建築サポートが得意とする\*\*「ムダゼロ建築方式」で、「予算は変えずにもっといい店舗を作る」「浮いたお金を集客に回す」といった攻めの再投資\*\*を可能にします。

---

### ③ リピートを生む“ファン化テンプレート”

SNS やネットを使わず、人と人のつながりだけでリピート率を爆発的に上げるアナログ仕組み。

内容の一部：

- 再来店を引き寄せる「手書きカード」「声かけのタイミング」
- 会話から信頼を生む「ファン化キーワード」
- 一見さんを常連に変える「感動設計」
- 紹介が自然に生まれる「顧客ノート」活用術

このテンプレートは、どんな業種にも使える汎用型。

特に、「ネットが苦手な方」「地域密着で人との関係を大切にしている方」にこそ効果絶大です。

---

## 【こういう方に最適です】

- ✔ 今のお店をもっと成長させたい方、売上や利益を2倍以上にしたい方
- ✔ 無駄な投資を避け、コストは抑えて確実に成果を出したい方
- ✔ SNS・ネットなしで地域密着型でリピート顧客を作りたい方
- ✔ 売れるお店や店舗の改装・新築・新店舗を検討している方
- ✔ 経営の将来が不安で、軸になる戦略や仕組が欲しい方

---

## 【こういう方は買わない方がいいかもしれません】

- ✘ SNS 広告やネット販促だけで集客を完結したい方
  - ✘ とにかく安く済ませたい方（無料相談で十分と考える方）
  - ✘ 自分で考えるのが好きで、アドバイスを受け入れたくない方
  - ✘ コストよりも「見た目の豪華さ」に投資したい方
-

## 【導入事例】

- 佐賀県・飲食店 A 様: 売上 40 万円→月商 80 万円へ(半年)
  - 熊本県・整体院 B 様: 来店頻度 1.2 倍、紹介数 3 倍
  - 福岡県・パン屋 C 様: 広告なしで客数 1.8 倍、ファンカード配布で定着化
  - 美容室 D 様: 建築コスト 430 万円削減、浮いた資金でリニューアルと次店舗計画へ。月の売り上げ 200 万円が 400 万円に倍増
- 

## 【まとめ】

成長戦略 3 点パッケージは、“お金・人・空間”という商売に不可欠な要素を根本から整える仕組みです。

これを導入することで、

「売上が 2 倍」「店舗投資が半額」「リピートで安定」

という理想的な経営モデルが実現します。

あなたの店舗にも、1年で3倍に成長できる土台をつくりませんか？

ご興味がある方はお気軽にお問い合わせください。

ご紹介いただける方も、大歓迎です。

---

## 有限会社 建築サポート(創業 51 年)

【ムダゼロ建築×商売繁盛の専門家】

〒849-1401 佐賀県嬉野市塩田町大字久間甲 860 番地

URL: <https://plan-mitsumori.com/>