
TMSS
(Total Management System for Shop)
事業展開ご説明資料

2016年4月15日

(株) クリエイトプロモーション

はじめに

本事業は、貴殿に、業務を委託する形態を取ります。

ただし、費用は一切いただきませんし、貴殿にとってリスクがない業務委託になっております。

報酬につきましては、売上に対して30%となりますが、店舗から途中解約されない限り、永続的に受け取ることが可能です。

今回のご案内は大学サークル向けとなります。日常の運営費にも活用できますし、事業参加を是非ご検討ください。

シミュレーション事例) 2ヶ月目以降は毎月3店舗を新規営業、6ヶ月毎に1店舗が解約する場合
⇒1年後には16店舗が契約済。平均月額0.7万円の契約額だとすると、 $27 \times 0.7 \text{万} \times 30\% = 5.6 \text{万円/月}$ の報酬となります。

す。	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	1年後
新規店舗	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
解約店舗						1	1	1	1	1	1	1
契約店舗	1	4	7	10	13	15	17	19	21	23	25	27

1 事業概要

○事業内容

店舗向けのインターネットサイト構築

- 集客用の店舗Webサイト
- マネジメント用の店舗運営システム

○ターゲット顧客

- ・クラブ、キャバクラ等、女性スタッフを使用した同伴付飲食サービス店舗
- ・レストラン、居酒屋等、飲食主体のサービス店舗
- ・ビューティ（サロン、リラクゼーション）、風俗等の接客主体のサービス店舗

○契約形態：委託業務

- 売上に対して30%の報酬。
- 基本的に解約がない限り永久支給。

○競合状況

現状、集客用サイトの共同利用サービスは存在するが、マネジメント用の機能まで具備しているサービスは見当たらない。

○販売価格

別途販売テーブルを参照。

2 事業イメージ

2.1 事業背景と課題

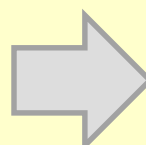
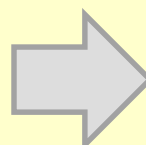
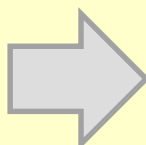
(1)背景

昨今、利益を安定的に出しているクラブは、一般的な企業経営におけるマーケティングリサーチ（販売分析）を実施しています。50%以上のクラブが5年以内に淘汰されると言われており、勘頼みの経営・キャスト任せの営業には限界があります。

(2)課題

【クラブの現状課題（仮説）】

- ◇集客用サイトの鮮度不良
 - ⇒定期的な更新がされない
 - ⇒いつも同じWebデザイン
 - ⇒目新しさがない
- ◇収支管理の不明瞭さ
 - ⇒可視化できない帳簿管理
 - ⇒差別化営業ができない
 - ⇒キャスト成績の不公平感（モチベーション低下）
- ◇店舗の営業指針の不在
 - ⇒勘頼みの経営
 - ⇒キャスト任せの営業



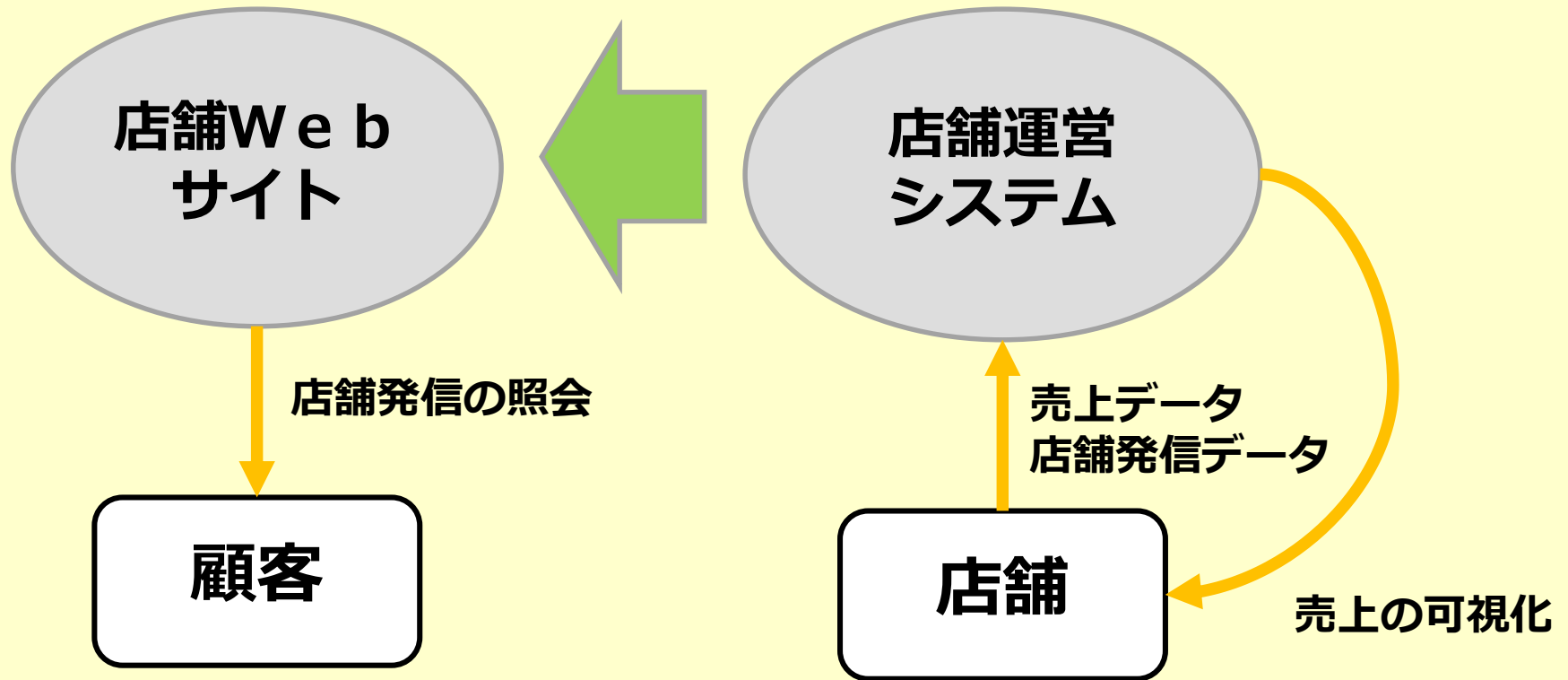
【本事業による解決方法】

- ◇集客用サイトの鮮度不良
 - ①モバイル端末から鮮度の高い情報発信
 - ②店舗によるWebデザイン変更
 - ③店舗発信の成績化（発信意識の向上）
- ◇収支管理の不明瞭さ
 - ④顧客別売上の可視化～差別化営業
 - ⑤キャスト別売上の可視化～成績の公平性
- ◇店舗の営業指針の不在
 - ⑥営業指針の登録～自動メール発信
 - 自動メール発信と重要顧客との区分け
 - 漏れがない網羅的な営業を可能とする

2 事業イメージ

2.2 課題解決のイメージ

本提案で提供するシステムは、店舗Webサイトと店舗運営システムの2機能により構成されています。店舗運営システムより、顧客への発信データを登録し、店舗Webサイトを介してリアルタイムに公開します。また、売上を可視化することにより、顧客傾向に合わせた差別営業等、課題解決を実現します。



3 事業展開計画

(1) 事業展開者としての体制

各都道府県別に1つの事業展開者（ターゲットは大学サークル）を設けます。

- 経営者からみると、逐次フォローは難しく、サークル内で相互フォローできるようにする
- 事業展開者からみると、サークル内で永続的に営業ノウハウが継承できる
- 経営者からみると、雇用の安定確保ができる。
- 個人を多数雇うよりは、事故発生リスクが低い。

(2) 売上の回収と事業展開者への報酬支払

売上回収は経営者が行い、それを報酬の原資とするが、未回収リスクは事業展開者が負う。

支払いは、利用者が経営者の口座に振り込みする。経営者がそこから報酬額を事業展開者に支払う。

店舗利用期間 (1ヶ月)	店舗⇒経営者支払期間 (翌1ヶ月以内)	経営者⇒事業展開者 支払(翌々月10日)
-----------------	------------------------	-------------------------

月末締めで利用翌月に利用料金が振り込まれたものに対して、利用翌々月10日に事業展開者に報酬を支払うものとする。

(3) 決済方法、事業展開者への支払い

利用者は別途定める経営者の口座に利用月の翌月末日までに支払うこととする。

遅滞時は翌々月末日までに支払われれば継続利用可能とするが、超えた場合はデータを抹消する。

経営者⇒事業展開者への支払いは、月末締めで事業展開者の店舗一覧に入金有無を記入したものを添付して、実施することとする。

3 事業展開計画

(4) 事業展開者が使用する営業ツール

- 店舗への提案資料（別途提供）
- 携帯電話から利用できる営業支援ツール
 - － 店舗Webサイト構築 ※1分で構築できます、営業の場で見せることも可能です。
 - － 契約状況登録、照会
 - － 店舗入金情報照会
 - － 報酬振込照会

(5) 経営者⇔事業展開者のコミュニケーション

基本はメールで実施する。

2-3ヶ月に1度程度、対面による情報交換、意見交換を行う。

4 事業参加条件

報酬の振込先は「任意団体の口座」に限定させていただきます。
お持ちでない場合は、口座開設をお願いいたします。

ご興味がおありでしたら・・

下記に連絡をお願いいたします。詳細資料を送付させていただきます。

【連絡先】

- 担当：大塚政広
- Mail：m2ohtsuka@ezweb.ne.jp