

0から始めて3か月で訪日外国人客から愛されるお店に変える

# 『訪日コネクト』

## 飲食店を経営されている皆様～!!

簡単に売上を増やせて、ライバルから抜け出せる方法に興味ありませんか？

ノウハウを包み隠さずこのページで解説しているので、読むだけでもお得ですよ！



今からすごく重要な話をします。上記に興味のある方は下にお進みください。

3分後には、売上UPのイメージがついている状態を提供いたします。

### 今、日本の飲食業界は下記の通り、非常に厳しい現状にあります。

①少子高齢化により国内の人口が減少ステージに入っている。

②ライバルとなる飲食店の数が多過ぎる。

特にこの国内人口減少がどれほど深刻か、ご存知でしょうか？

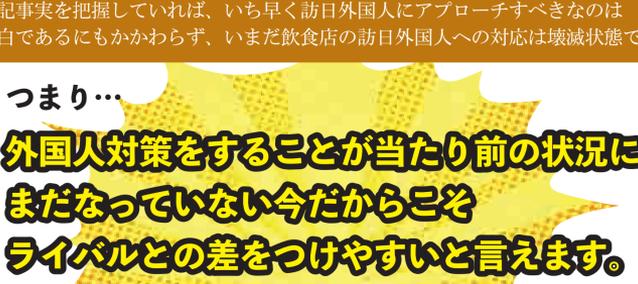
総務省統計局によると、10年後には700万人減少となっており、これは、**大阪府の人口が丸ごと消えるに近い数字**となっており。そんな中、上記全て無縁とばかりに爆発的に伸びている市場があります。

それは、**訪日外国人客市場**です！！

一体どれだけ伸びているのか？以下のグラフをご覧ください。

2018年 国別ランキング5	
1位	中国人 (26%)
2位	韓国人 (24%)
3位	台湾人 (15%)
4位	香港人 (7%)
5位	米国人 (5%)

※アジア圏で全体の85%!



上記事実を把握していれば、いち早く訪日外国人にアプローチすべきなのは明白であるにもかかわらず、いまだ飲食店の訪日外国人への対応は壊滅状態です。

つまり…

### 外国人対策をすることが当たり前前の状況にまだなっていない今だからこそライバルとの差をつけやすいと言えます。

恐れ入りますが、ここからは

✓本気で訪日外国人獲得に向けて対策したい方

✓既に訪日外国人客の対応でお悩みの方

のみ観覧ください。

⚠ サービス内容等に自信がないけど外国人になら低品質でも大丈夫だろうとお考えの方は決して閲覧しないでください。

⚠ 外国人は嫌いだけど、売上の向上のためだけに仕方なく取り組むという方は決して閲覧しないでください。

ライバルが少なく、対策さえきちんと出来れば抜群の効果が出やすいのに、なぜこんなにも対策が不足しているお店ばかりなのでしょう？今までに話をさせていただいた中で、主に出てくる理由は以下の5つです。

やり方がわからない。何をすればいいのかわからない。

訪日外国人に向けた対策を独自に行うのは確かに難易度が高いです。国ごとに対策も変わってくるので、専門家にお任せ下さい。

やりたいけど忙しくて実行できてないんだよ。

ある程度、丸投げで済ませることも可能ですよ！

そもそも、こんなにすごい市場だとは思ってなかった(泣)

大丈夫です、ほとんどの飲食店がその状態です。だからこそ今がチャンスです！

外国人を相手に接客する自信がない。

むしろ外国人への接客利便性を考慮したメニュー表や案内書を作っていないから注文時に苦勞したり説明する必要に迫られるのです。仕組みを作ればグッと楽になりますよ！

今でもある程度利益が出るからまだいいかなと思ってる。

冒頭で述べた通り、日本の人口はすでに減少ステージに入っています。手遅れにならないための対策は重要ではないでしょうか！

いや、そもそもあなた誰ですか！

ご紹介が遅れました！株式会社インク口の代表取締役を勤めております、村田と申します。公認会計士を辞めて韓国インバウンドビジネスをしております。

#### <簡単に自己紹介>

- 日本と韓国の両方で住みながら韓国インバウンドコーディネーターとして活動
- 韓国WEBサイト上で日本旅行サイトを運営
- 公認会計士として、韓国企業を含む多くの企業を担当してきました。

有名企業の経営の出身。見れる公認会計士として働くことは、私の中学生からの夢でした。それと同時に、自分の強みである韓国を生かせるビジネスをしたいとも思っていました。

そんな折、訪日韓国人が爆発的に増加しているにも関わらず、韓国旅行者と、受入側の日本店舗が上手くマッチしていない現状を目の当たりにし、日韓の架け橋になりたいという思いから、大手監査法人を辞めてインバウンドビジネスをしております。

インバウンド対策は国によって必要な対策がかなり変わってきます。また、一度に複数の国への対策をすると、運営がかなり複雑になるため対策する国をある程度選択して取り組む必要があります。そして、これからインバウンド対策を始めたい方には**韓国がオススメ**です！

なぜなら、

✓最も近い外国だから、日本と最も感覚・文化が似ている。

✓訪日人数1位の中国と同程度の人数が日本に来ていても関わらず、訪日韓国人に取り組むライバルが少ない

✓訪日時のお酒消費量がトップクラス

✓他の国に比べ、ブログやSNSでの発信意欲が非常に高く、各訪日韓国人客がそれぞれお店の広告塔になってくれるため、人気が発散しやすい。

✓政治上は色々あるが、国民レベルでは日本が大好きで友好的。

仮に1日に2、3組でも安定して来場してくれるようになるだけでも月間かなりの売上向上につながるのではないのでしょうか。

### 訪日韓国人集客の5つのキーポイント

まず、訪日韓国人を集客する上で必ず知っておきたい事実が5つあります。

1.韓国ではGoogleではなくNaverやInstagramを使って飲食店を検索するのが主流

2.NaverブログやInstaなどでの発信意欲が相当高い

3.元々、美味しい飲食店の開拓欲は強いので、韓国人も利用しやすいことが外観からわかれば、入店に繋がりがやすい

4.韓国人の英語力は日本人の英語力と同程度なため、英語メニューだけでは不十分

5.日本現地の人が通うようなお店に行きたいと思いつつも、韓国人が歓迎されるのか？ちゃんとした韓国語メニューがあるのか？がわからず不安なため、結局既に韓国人に知れ渡っている特定のお店に行かざるを得ない

上記を踏まえて対策をしなければ集客等で成功するのは非常に困難です。しかし、逆に言えば、上記を踏まえて対策できているお店は非常に少ないため、きちんと対策さえ出来れば、ここまで対策できているライバルは少ないため、韓国人の集客の流れを作る上で圧倒的に有利になります。

弊社では上記の5つのポイントに基づいてご予算に合わせたサービスを提供しております。

まずは、資料請求ください。

一緒に、世界に愛されるお店作りをしましょう！