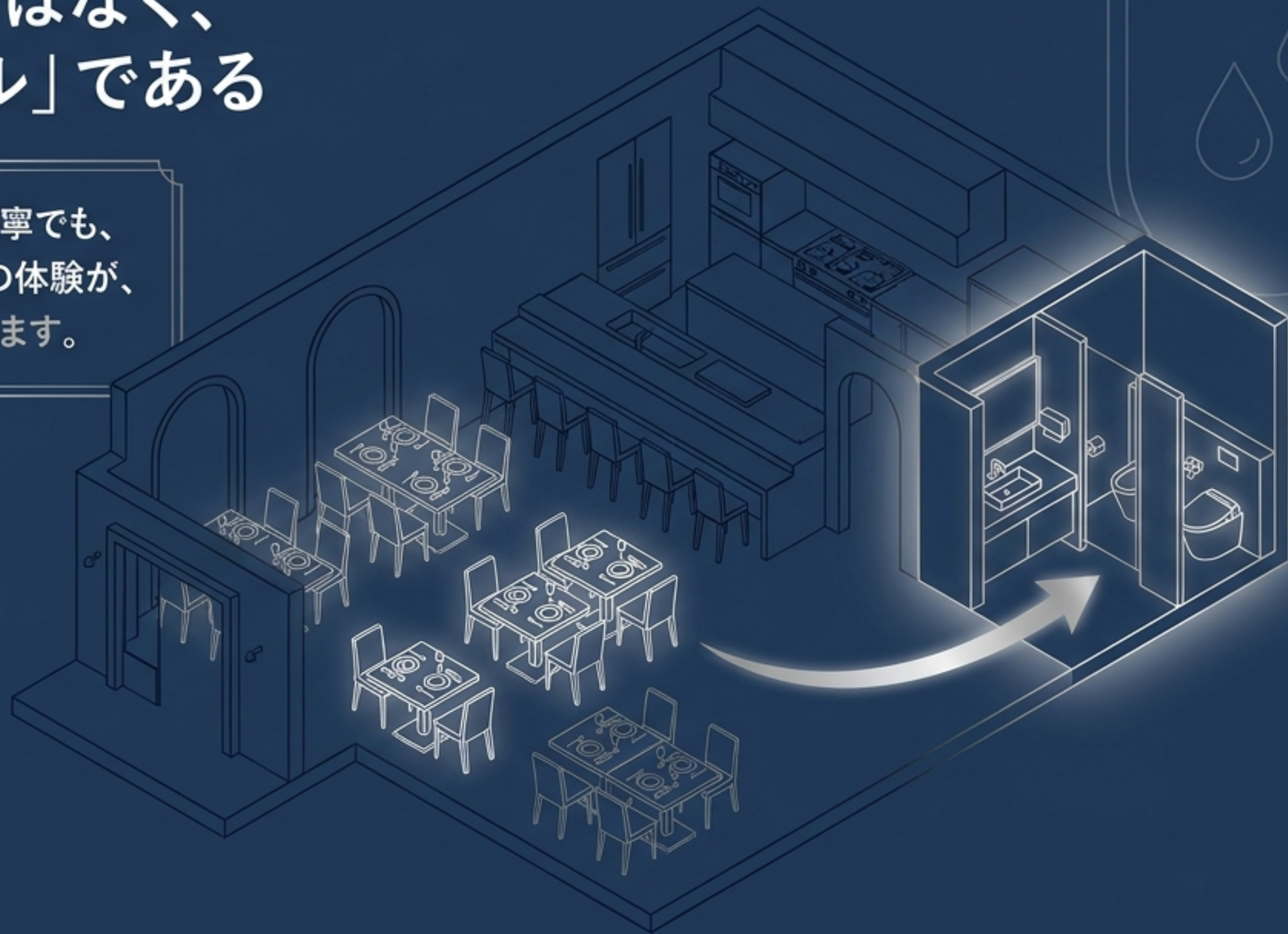


「料理の味」で呼び込み、
「トイレの格」でリピートさせる。
営業を止めない、24時間の劇的空間アップデート

TOILEP
TOILEP (トイレップ)

トイレは「設備」ではなく、 「最強の販促ツール」である

どんなに料理が美味しく接客が丁寧でも、
プライベートな空間であるトイレの体験が、
お店の最終的な「格」を決定づけます。



オーナーの目の届かない 「静かなる顧客流出」

不満を感じても「何も言わずに去っていく」
(サイレント・クレーマー化)

女性客の88%が「接客よりもトイレ」を重視
(身だしなみを整える聖域での体験が評価の決定打に)

トイレが汚い・古いだけで
「二度と来ない」と決める

99%

88%

81.1%

(出典:日本トレンドリサーチ 2022年調査/TOTO株式会社 飲食店意識調査)

リフォームを阻む最大の壁 「休業損失」のジレンマ



「綺麗にしたいが、店は休みたくない」——一般的な工務店 (工期3~5日) に依頼できない理由がここにあります。

最適解の誕生。営業を止めない空間アップデート「TOILEP」



【扉】

最もプライベートな空間、
身だしなみを整える「聖域」への入り口



【輝き】

24時間集中施工により、翌朝には
劇的にアップデートされる新たな価値



【水】

隅々まで行き届いた
清潔感の象徴

TOILEP

TOILET UPGRADE SERVICE

リバーインハウスが提供する
「デザイン力」と「職人の機動力」の融合。

武器①「清掃」を「感動」へ。 SNSで拡散される空間設計



【コンセプト設計】
店舗のブランドテイストに
完全同期する内装提案。



【SNS映えの計算】
「思わず写真を撮りたくなる鏡」と
「絶妙なライティング」による演出。

お客様が自らSNSで発信したくなる、付加価値の高い空間をデザインします。

武器②休業損失ゼロ。 魔法のような「24時間集中施工」

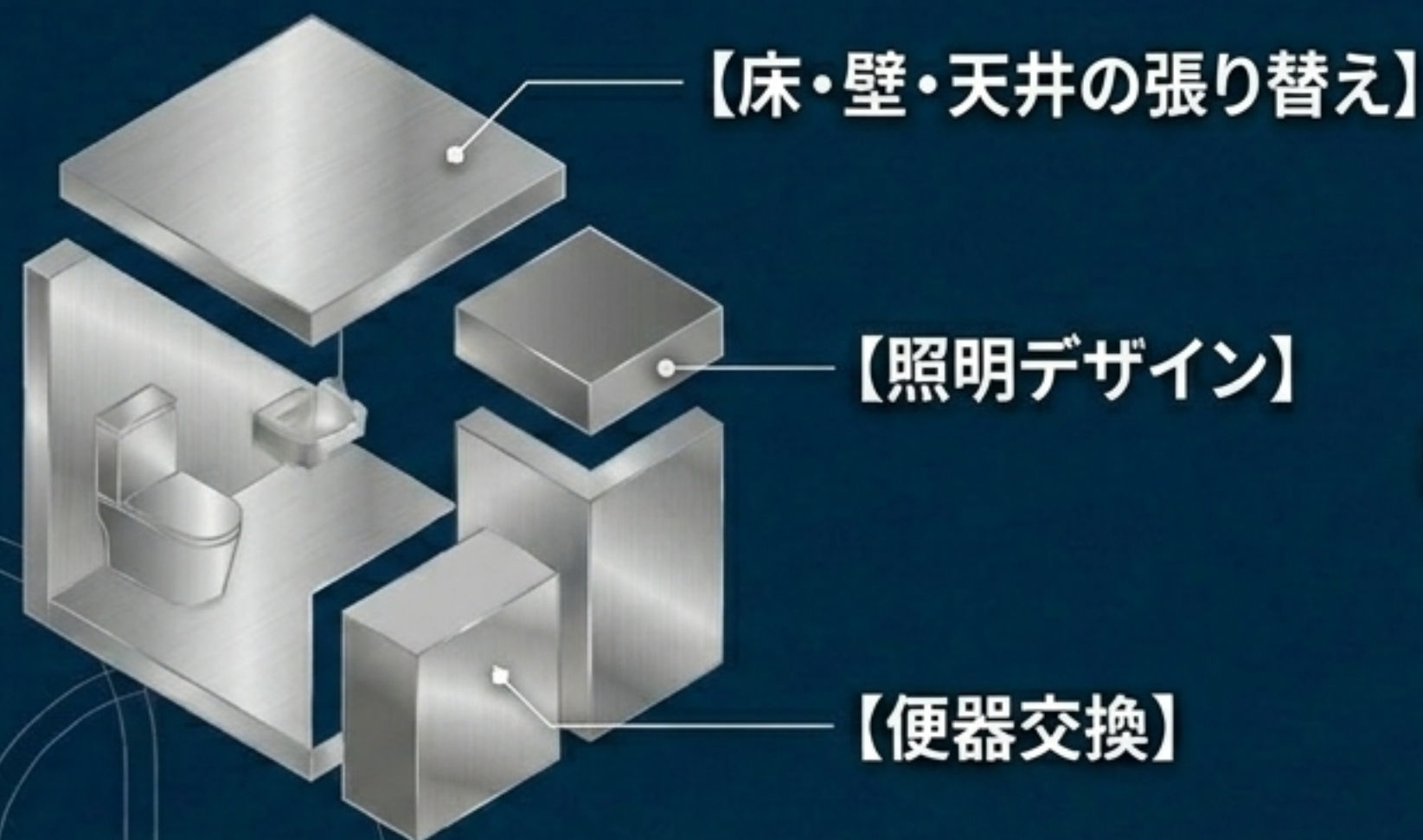


定休日1日、または深夜のみで完結。
圧倒的な段取りと機動力で、店を眠らせている間に空間を生まれ変わらせます。

圧倒的な投資対効果 (ROI) の証明

	一般的な工務店	TOILEP
【施工期間】	3~5日	1日 (24時間・深夜のみ)
【休業損失】	30万円~ (例: 10万×3日)	0円
【再来店率】	現状維持	向上 (SNS波及と感動体験)
【実質コスト】	工事費 + 休業損失	工事費のみ (機会損失ゼロ)

劇的な空間アップデートを、
明快なパッケージで。



80万円～
(税別)

見えない損失を垂れ流すのは、今日で終わりにしませんか。
営業を止めない最強の販促投資を、今すぐご相談ください。