

字井義行の 燃える! 動く! 変わる!

NAGOYA

『飲食店 奇跡を起こす! レター!!』

販売促進のPOINT! 超集客術! 販売促進編!

特別な日を上手に利用する

来店動機を作ることができるのは季節メニューだけではなくありません。外食ニーズが期待できる特別な日にもっと注目しましょう。お祝いの日には層上の祝祭日と個人的なものとがあり、いずれにしろ外食ニーズが発生します。クリスマスは今や飲食店を利用するのが一般的になっていますが誕生日や結婚記念日、子どもの日、父の日、母の日などこれから掘り起こせる可能性が十分にある分野です。現実にはスーパーではこれらの日には寿司やお刺身が売れていることから分かるように家庭ではお祝いをしているのですから、きっかけさえあれば利用は高まっていくでしょう。ところで特別な日は、お祝いなので、お祝いにふさわしい料理やサービス、雰囲気づくりが大切です。この付加価値が高いほど来店動機は効果的に喚起されます。お客様はこの日に限っては少しくらい贅沢をしてもいいだろうという気持ちがあります。したがって商品については思い切って楽しいアイデアを盛り込んだほうがお客様を満足させることができ売上も上がります。少しくらい安く済んでも、ありがたい商品では華やいだ気持ちがしばらくでしまい逆効果になってしまいます。

特別なニーズを掘り起こす イベント効果のポイント

特別な日に一人でお客は少ない

客数が見込める

イベント告知のための販売促進をする

顧客名簿が集められる

特別な日に魅力的な特別メニューを出す

新規顧客獲得につながる

お店の簡単セルフチェック

(当たり前と思わずにしっかりチェックしましょう!)

番号	項目	チェック
POINT 1	店頭やサンプルケースなどの清掃は行き届いていますか?	☐
POINT 2	店内の清掃や整理整頓はこまめにしていますか?	☐
POINT 3	現金残高は毎日合わせていますか?	☐
POINT 4	備品類に損傷・不足はありませんか?	☐
POINT 5	スタッフの勤務シフトに無理や偏りはありますか?	☐

日本一のフードビジネスコンサルタント
字井義行先生 今月の金言

過信は不幸を招く。
幸福な時ほど過信せず、
人の話に耳を傾けなさい。

地域
一番!

「飲食店に功献する」 「飲食店経営に強い」フードサポートプロジェクトチーム

飲食店の開業～運営までトータルでサポートする日本で唯一の飲食ビジネス支援プラットフォームです。

「地域一番 飲食店に功献する人とクラブ」「地域一番 飲食店経営に強い人とクラブ」飲食店経営に役立つ専門ノウハウの修得を目指す士業、コンサルタントを中心とした専門分野の多業種メンバーで構成されたチームです。

名古屋フードサポートプロジェクトメンバー

業種別・順不同 / 企業名氏名・50 音順

- 税理士・会計士：合同会社 aisyu コンサルタント、税理士法人内山会計、坂井会計事務所、佐竹会計事務所、税理士法人スマッシュ経営、林会計事務所、藤井会計事務所、税理士法人みどり経営、Rikyu コンサルティング合同会社
- 社会保険労務士：愛知社労士事務所、アリンク社会保険労務士事務所、社会保険労務士法人総合経営労務センター（三重県）、誠社会保険労務士事務所、リーディング社会保険労務士法人（北海道）
- コンサルタント：スプラ株式会社（中小企業診断士）おかだ合同事務所
- 内外装看板施工：有限会社シーズン、株式会社日本道路案内標識
- 販売促進：株式会社キュプラス、フードスタジオ東海株式会社
- 店舗清掃：株式会社サンオレンジ、スマイル
- 酒販店・食材：（酒販店）株式会社おかだや、（茶卸）有限会社新世紀工房（岐阜県）、（食肉卸）丸十食品 / 有限会社ハヤカワ
- 業務用音響機器：オタイオーディオ株式会社
- 不動産：株式会社花園不動産
- 食器・厨房：有限会社オーディーエー、株式会社キッチンシティカワサキ



一般社団法人 日本フードアドバイザー協会



飲食店は高付加価値（お客様の喜び）提供業です。この高付加価値の追求・提供する事が飲食店の存在価値です。

この高付加価値を表現するのが商品（料理・サービス・雰囲気）です。時代がどう変わろうと、飲食店は高付加価値を提供するビジネスです。その基本をはずして経営する事はできません。日本フードアドバイザー協会のミッションは、飲食店経営者（店長）の方、飲食店スタッフの方、飲食関連企業の方、飲食店開業希望者の方、それぞれの立場は異なりますが、それぞれの立場で飲食業で活躍していただく事を目指し、単なる飲食の雑学や机上の知識ではなく、長年現場で修得した知識や実践ノウハウを提供していく事で、飲食店の現場で活かせる能力を身につけた【飲食のプロ】や、飲食店をアドバイス・サポートできる【フードアドバイザー】を育成していく事で飲食業界の発展に貢献していきたいと考えています。

<http://www.faaj.or.jp>



「お金のお話し」 正しい人件費管理をするには

労働生産性と人時生産性では粗利益高が問題にされますが何故でしょうか?それは、これからの生産性が人件費との比較に用いる指標だからです。売上高のうちお店の努力によって創造する付加価値は直接コストである材料費を引いた粗利益です。粗利益率は業種業態によってかなりの違いがありますが、そのため粗利益高はあらゆる業種業態での人の効率を計る尺度になるのです。しかし飲食店の運営で最優先されるべきはお客様の支持度である売上高です。そこで、店長の現場管理の目標値として用いられるのが人時売上高です。



$$\text{人時売上高} = \text{月間売上高} \div \text{総労働時間数}$$

この数値は高いほどいいのですが、当然のことながら客単価の高い業態のほうが高くなります。一般にはパート・アルバイト中心のお店の場合、目標額は4,000円～5,000円となります。

■ 先輩経営者から後輩経営者へ贈るメッセージ ～これからの経営にきっと役立つ経験者のお話です～

なエールを贈る。

「ここで生きるしかない!」という強い気持ちと「自分の作る料理を食べてもらいたい!」という純粋な気持ち...
20歳の頃、これからの人生を考えた時に、ごく一般的な道筋で生きることには価値を見出せず、大学の友人と共に飲食店を開業しました。お弁当屋さんの居抜き物件だったこともあり昼間は弁当屋、夜は立ち飲み的なバーという風変わった業態だったそう。ただ2人とも若く、知識が浅く、安く売れば買ってもらえるはず、という安易な考えでいたため上手く行かず約1年程で閉店を余儀なくされた。ただ、この時、料理を作る楽しさに目覚め調理人として勤め始めた。数軒の居酒屋で修業を積み、さらに当時勢いのあった大手外食チェーンに移り数多くの店舗立上げに関わり研鑽を積み重ねる。その後2003年に現在の地に再出発店となる。大阪まんじゅう堂を開業した。自己資金が乏しく内装の一部は自分達の手作りで開店の直前までかかってしまったという波乱のスタートとなった。オープン当初は原価率を比較的低く抑えることができる中華料理メインの業態で商圏に合わせて「客単価が低く手作りで美味しいお店をテーマに18時～27時まで営業するお店」とした。運転資金ゼロという、いきなり崖っぷちからのスタートであったが店づくりをしている時から近隣の住民の方とコミュニケーションをとっていたことが功を奏して開店日から順調に客足が伸びたそう。深夜帯の営業を行っていた為多くの同業他店の方が来店してくれて様々な情報交換が出来たことも継続してこれた要因の一つと語る。現在はワインや日本酒を楽しんでいたが、たいてい和食業態、月替り、野菜と魚のコース料理を提供するお店で進化を遂げ、ミシュランガイドのビブグルマン掲載店となった。15年以上継続してこれた秘訣は?の問いに「ここで生きるしかない!」という強い気持ちと「自分の作る料理を食べてもらいたい!」という純粋な気持ちを持ち続けることと語る。今後は「経営」に力を注ぎ後輩を育て自身は新たなチャレンジを模索していくそうだ。これから始められる方には「作ること(メーカー)と売ること(販売店)を同時に行わなければならないのが飲食店の定めで大変な事ですが逆にお客様の反応を直に感じられるやりがいのある業種なので覚悟を決めて臨んで欲しい!」と経験を踏まえた温かなエールを贈る。

「ここで生きるしかない!」という強い気持ちと「自分の作る料理を食べてもらいたい!」という純粋な気持ち...
20歳の頃、これからの人生を考えた時に、ごく一般的な道筋で生きることには価値を見出せず、大学の友人と共に飲食店を開業しました。お弁当屋さんの居抜き物件だったこともあり昼間は弁当屋、夜は立ち飲み的なバーという風変わった業態だったそう。ただ2人とも若く、知識が浅く、安く売れば買ってもらえるはず、という安易な考えでいたため上手く行かず約1年程で閉店を余儀なくされた。ただ、この時、料理を作る楽しさに目覚め調理人として勤め始めた。数軒の居酒屋で修業を積み、さらに当時勢いのあった大手外食チェーンに移り数多くの店舗立上げに関わり研鑽を積み重ねる。その後2003年に現在の地に再出発店となる。大阪まんじゅう堂を開業した。自己資金が乏しく内装の一部は自分達の手作りで開店の直前までかかってしまったという波乱のスタートとなった。オープン当初は原価率を比較的低く抑えることができる中華料理メインの業態で商圏に合わせて「客単価が低く手作りで美味しいお店をテーマに18時～27時まで営業するお店」とした。運転資金ゼロという、いきなり崖っぷちからのスタートであったが店づくりをしている時から近隣の住民の方とコミュニケーションをとっていたことが功を奏して開店日から順調に客足が伸びたそう。深夜帯の営業を行っていた為多くの同業他店の方が来店してくれて様々な情報交換が出来たことも継続してこれた要因の一つと語る。現在はワインや日本酒を楽しんでいたが、たいてい和食業態、月替り、野菜と魚のコース料理を提供するお店で進化を遂げ、ミシュランガイドのビブグルマン掲載店となった。15年以上継続してこれた秘訣は?の問いに「ここで生きるしかない!」という強い気持ちと「自分の作る料理を食べてもらいたい!」という純粋な気持ちを持ち続けることと語る。今後は「経営」に力を注ぎ後輩を育て自身は新たなチャレンジを模索していくそうだ。これから始められる方には「作ること(メーカー)と売ること(販売店)を同時に行わなければならないのが飲食店の定めで大変な事ですが逆にお客様の反応を直に感じられるやりがいのある業種なので覚悟を決めて臨んで欲しい!」と経験を踏まえた温かなエールを贈る。

宇井義行公式ホームページ



や、日本フードアドバイザー協会ホームページ



でも公開中!

一般社団法人 日本フードアドバイザー協会は飲食店を経営されている皆様を全力でサポートいたします!

飲食店が病気(赤字)にならないための繁盛・繁盛継続健康保険!

お店の健康保険 【商標登録第 5725074 号】

飲食店のサプリメント! 飲食店の日々の運営努力を継続していただき顧客満足度・売上高を高めていただくための学び満載のサービスです。

飲食店の売りものは「料理」「接客サービス」「お店の雰囲気」です。この3つの「店舗力」を通してお客様に付加価値を提供するのが飲食業です。この付加価値こそがお客様の喜びであり、この付加価値は、日々の運営努力から生まれます。お店の健康保険は1週間に3回48週(約1年間)宇井義行先生の音声メッセージをメール形式で、あなたのお手元にお届けします。いつでも、どこでも気軽に学んでいただけます。



お客様が喜ぶ! お客様が増える! 利益が増える!

お店の健康診断 【商標登録第 5664195 号】

あなたが毎年、健康診断をするように、お店も健康診断が必要です。

101項目にわたり“機会損失(チャンスを失う)”を完全見える化します!

お店の健康診断は、お店の健康診断士の先生(日本フードアドバイザー協会公認)がお客様として店にお伺いし問題点を洗い直した後、診断書と評価レポートをご提出致します。体質改善ポイントと、改善優先順位を表で解りやすくお教えします。“お客様の心の声”を聞いてみませんか!



一般社団法人 日本フードアドバイザー協会

フードアドバイザークラブ (北海道・東京・名古屋・大阪・広島)

TEL 03-5413-6127 FAX 03-5413-6123

E-mail info@faaj.or.jp HP http://www.faaj.or.jp

『飲食店なんでも無料相談室』開設中!



お問い合わせ



税理士法人スマッシュ経営

【知立本社】愛知県知立市長田1丁目11番地

TEL: 0566-83-3055 FAX: 0566-83-1317

【名古屋オフィス】名古屋市熱田区金山町1丁目7番5号 電波学園金山ビル9F

TEL: 052-908-7077 FAX: 052-908-7088