

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！

宴会ニーズを掘り起こす！



宴会は日頃から評判の良いお店なら自然と予約が入るものですが、お店の固定客が宴会の意思決定者だとは限りません、ライバル店に浮気されないと限りません。そこで宴会セールスの必要が出てきます。本気で宴会を取りたいのなら積極的に営業することです。

誰もが考える宴会といえば忘年会、新年会ですが11月頃になってチラシを用意しているようでは獲得合戦に勝つことはできません。気が早いようですが事業所などの挨拶回りは10月頃から始めます。そのうえで11月に宴会メニューを持参して再度訪問します。宴会セールスといってもサラリーマンやOLだけを対象とせず何人が集まっている職場や学校、サークルなど全てセールス対象にするようにしましょう。4人掛けテーブルでも宴会はあります。また本来、宴会はオフシーズンから宣伝しておくべきものです。「宴会需要にお応えします！」と年に何度も熱烈なラブコールを送り続けることにより忘年会、新年会を含む様々な宴会を受注できるようになってきます。

宴会ニーズを掘り起こす POINT

- 宴会の企画商品を開発する
 - ・いくつかある宴会のセットメニューから選べるようにする。
 - ・さまざまな宴会ニーズの規模や目的を自店のキャパシティと合わせて企画する。
 - ・自店の料理のバリエーション、客席数など他店とは違った特色を盛り込む。
- 他店が取り組んでいないニーズを狙う
 - ・アイドルタイムの宴会：主婦サークルやPTA活動、ランチ会、高齢者の趣味のグループの集まり
 - ・深夜時間帯の宴会：スーパーマーケット、美容室、飲食店の従業員など、終業時間の遅い人の宴会
 - ・少人数の宴会：少人数グループのお得な宴会メニューなど
- 宴会は一過性のものではなく、普段も顧客動員アップのチャンス！
 - ・幹事さんには他のメンバーには分からない何らかのサービスをつける。



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	スタッフ全員の仕事をきちんと見ていますか？	☐
POINT 2	仕事の評価の基準が公平で明確になっていますか？	☐
POINT 3	評価基準は誰でも分かりやすくなっていますか？	☐
POINT 4	評価が正しく給与に反映されていますか？	☐
POINT 5	スタッフが気分よく働ける職場になっていますか？	☐

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

ビジネスには、発芽期→成長期
→成熟期→衰退期がある。
永遠に不滅のものはないと
知りなさい。



地域
一番！

「飲食店に功献する」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）、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：株式会社キューラス、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。



「お金のお話し」 正しい人件費管理をするには



◎ワークスケジュール

店長最大の腕の見せ所の一つである、人員配置計画についてのお話です。

この計画は「ワークスケジュール」と呼ばれています。例えば、ランチタイムのピーク時に**ホール何名、アイドルタイム何名というように人員体制を変えながらコントロールする計画**のことです。

飲食店は、季節、曜日、時間、月などによって来客数に大きな変動が生まれることが一般的です。そんな中、いつも同じ人員配置では、経営効率が非常に悪くなってしまいます。お客様が多い時にスタッフが少なくに対応できずに機会損失を招きますし、逆に来客の少ない時には人手が余り、人件費を無駄にしてしまう。当たり前のことなのですが現実的には「ワークスケジュール」を作らずに運営しているというお店も少なくないのです。その原因として多いのは、最も重要なマネジメント技術であることを知らないということ。また、そもそもその計画の作り方を知らないということが挙げられます。ここで再確認しておかなければならないのは、「ワークスケジュール」は“絵に描いた餅”になってはいけないということです。計画を作ることが目的ではなく、あくまでも実際に効果をあげることが重要なのです。

■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～

自分のその先の可能性を
見出すためにも一歩踏み出す

藤原尚匡氏

志は、多くのお客様に喜んでいただくこと。16歳から広島市内の人気イタリア料理店でアルバイトを始めた。それまでスポーツなども含めて何事においても中途半端で始めた当初もできないことが多く、よく先輩に注意され、精神的に落ち込んでいたときにお客様が励ましてくれた経験から志に目覚め、初めて自分の存在価値に気づき、自分自身を認めることができるようになり、いざいざ飲食店の魅力にはまっていた。

以来、12年間にわたりそのお店で研鑽を積んだ。元々30歳までには独立したいという希望があったこと、心から信頼できる料理人との出会いもあり、今までお世話になったお店には本当に愛着があり、後者を引かれる思いもあつたが、一歩踏み出し開業することを決意する。

開業前に苦労したことは、物件の保証人探しで身内ではない前職のお客様が未来ある後輩を応援したいという善意で署名をしてもらったことが出来て、よく契約に漕ぎつけた。また資金調達では身内の協力を得ながら何とか希望の融資を得ることが出来た。

「ふく」という店名には、一緒に始めた料理人との絆と全ての来店して下さったお客様に幸福が訪れるようにとの思いが込められている。苦労して入居した物件は繁華街の雑居ビル4階という厳しい条件から売りとなる商品づくりを徹底的に考えた末、高価な生オマール海老を格安で提供するという魅力を全面的にアピールしてお客様を掴んでいった。また接客サービスでは感動して頂けることを念頭にきめ細かくコミュニケーションをとる接客を心がけ、特に入店時と退店時の対応を最重要と捉え、一杯感謝の気持ちを表現している。

経営者として大事にしていることは「トータルバランス」で料理・サービス・財務管理も含め経営全般のバランスを保つ。ええ加減を意識している。これからお店を始められる方には「多くの人は自分を能力限界の一手手前におきたがるが自分の先の可能性を見出すためにも一歩踏み出すことを考えるべきではないか。」また「始めるならやり直しのきくように早いうちに思い立ったらすぐ行動した方がよいのではないか。」と熱いエールを贈る。

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に全力でサポートいたします!

飲食店が病气(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】名古屋市中区金山町1丁目7番5号 電波学園金山ビル9F

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

http://www.faaj.or.jp