

お客様が入りたくなる店づくり

「繁盛塾」

震災から6年が経過し、石巻地域の飲食店を取り巻く環境は、復興需要が落ち着きを見せる中、食材の高騰、人手不足など課題も多くあり、厳しい状況下にあります。しかしながら、一方で三陸道の延伸など交通アクセスの進展、仙台空港の民営化を契機として外国人観光客の増加など、石巻地域への訪問者の増加が期待されています。

このような中、当所観光・サービス部会では、新規顧客の獲得やリピート率の向上を図るため、お客様が入りたくなる店づくりを目指すことを目的として、売上増加に即決する「繁盛塾」を開催いたします。

本塾は、飲食店舗が置かれている様々な環境の中から、真の問題点を追及し、売上の向上、利益確保のための知識と方法論を学びます。



(開催期間) 平成29年6月21日(水)、7月19日(水)、8月23日(水)(全3回コース)

※3日間セットになります。全ての参加が可能な方が対象となります。

(開催時間) 14:30～16:00

(受講料) 無料

(場所) 石巻商工会議所 3階会議室

(定員) 20名

(申込期限) 6月15日(木)

客数、客単価、売上は順調か？
予定の利益は確保できているか？

問題点は何か……

- ・QSC(+D)に問題はないか？
- ・店舗の設計に問題はないか？
- ・提供メニューに問題はないか？
- ・イベントに問題はないか？



解決策は何か……

- ・何を、どの様にしたら良いか解らない
- ・どうすれば売上が上がるのか！
- ・利益を出す方法はないか？
- ・行列のできるお店と違いは何か？



如何すれば……

売上を上げる方策・利益を確保する方策の知識を習得



研修カリキュラム

講義内容

ワークショップ

1日目
売上向上のために

1. 外食業の基本を理解
2. 前味・中味・後味
3. 大井から小井へ

「自店の売物を理解する」

2日目
利益確保のために

1. 理論原価率の算出
2. 実際の利益率を算出
3. 損益計算書の作成

「商品別想定利益算出」

3日目
営業施策と
メニューブック

1. 外食業のタブー
2. メニュー施策の検討
3. メニューブックの活用

「メニューブックの作成」

講師紹介

震災復興支援アドバイザー

西村哲雄



略歴

大学卒業後 外資系コンピュータメーカー入社、製造業担当営業部所属、東京・大阪に勤務。TQC・社長賞などを獲得、コンサルタントの基礎を形成。1986年 国産コンピュータメーカーに入社、卸売業・外食業の支援活動を実施。関連会社の 営業部長、東北支店長を歴任、その間多くの営業要員を育成。2008年 株式会社 匠IT研究所 設立。各種企業支援、セミナー講師、教育・研修活動。

資格

ITコーディネーター・MBTI認定ユーザー

特徴

外食店舗、食品製造業、小売店、サービス業に対する実績多数

主催

石巻商工会議所 観光・サービス部会

共催

独立行政法人 中小企業基盤整備機構東北本部

お問い合わせ・お申込み

石巻商工会議所 中小企業支援課

TEL 22-0145 FAX 94-3978

お客様が入りたくなる店づくり「繁盛塾」受講申込書

石巻商工会議所 行 FAX 0225-94-3978

お申込日(平成29年 月 日)

事業所名		TEL	
事業所住所		FAX	
受講者氏名			

※ご記入いただいた情報は、本セミナーに関することのみ利用させていただきます。また、ご本人の同意を得ずに第三者に提供することはありません。