

そうか!!こうすれば良かったのか!

現場で店長・スタッフが実践すべき具体策を持ち帰れます!

超実践勉強会 3つの主旨

①繁盛の扉を開けるのは店長!

オペレーションができる店長・スタッフではなく

売上アップを実践する店長・スタッフを育成 します。

②超実践型

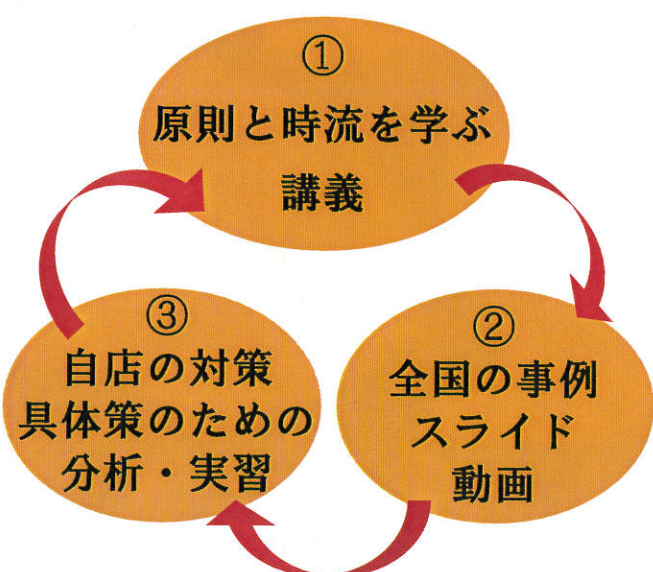
原則と時流の理解を深めるだけでなく、明日から使える現場実践型!

自店活性化 の具体策を持ち帰ってもらいます。

③売上げづくりに自走する店づくり

繁盛原則だけでなく、実際うまくいった事例を多数知る。時には実際に自店分析をやることで店長・スタッフの **やる気と行動力** をつくります。

■当日の流れ■



■具体的な提案■

- ①集客力あるメニュー構成
- ②失われた集客力を取り戻す、新しい一番商品づくりの事例と方法
- ③今の商品を売れ筋にする五感マーケティング法
- ④お客様の心を掴む具体サービス
- ⑤業務改善できる販売促進法と事例
- ⑥スタッフのやる気を高める店内マネジメント
- ⑦現場でできる売場改善法 などなど

**競争力ある店をつくり上げ
会社に店にスタッフに成長性をもたらす**

第1回目 2017年12月5日(火) 13:00~16:00

今回のテーマ 自店のメニュー構成を見直し、集客力を高める3時間

現状メニューを分析し、繁盛メニューにする方法

講座内容	講師
集客を高め、原価を下げる! 儲かる繁盛メニュー3つの原則 原則1 値下げしなくても、客数は増える 実践! 自店メニューの価格を見直し、客数を10%増やす方法 ①現状メニューの価格分析を実施し価格設定の課題を見つける ②値下げなしで集客力を高める価格設定に見直す 原則2 原価率を2%下げ、生産性を高めるための品揃えの見直し ①生産性を高めるために、減らす・なくすメニューを見つける ②客数を増やすために、増やすべきメニューを見つける 原則3 自店の主力カテゴリーの売上を伸ばせば、集客は120%伸びる ①自店の売上アップの方法が発見できる売上分析の仕方 ②主力カテゴリーの売上を20%伸ばす方法	13:00~14:20  株式会社バリュー 代表取締役 木下 尚央之
メニューブック変更で業績アップ! 成功事例から見えた具体策 事例1 これで売上2ケタ成長! 主力カテゴリーをバンバン売るためのメニューブックづくり ①今まで売れなかったメニューが見せ方を変えるだけで売れた成功事例 ②売れるメニューのネーミングとその表現方法 事例2 主力カテゴリーの出数を倍増させる実践サービス ①お客様が注文したくなるおすすめ提案のポイント ②目の前最終仕上げでお客様の脳裏に焼き付ける方法 事例3 やったその日から出数3倍! 現場でできる主力商品を守るための店頭・店内のつくり方 ①主力商品は店頭で打ち出し、入口付近で訴求することで一気に出数が伸びる ②出数や客単価を伸ばす、食べ方提案のやり方	14:30~16:00  株式会社フードボロス 代表取締役 湖崎 一義
講座終了後	メニュー構成改善のための個別質疑応答と提案

第2回目 2018年2月6日(火) 13:00~16:00 開催予定

次回のテーマ 新しい一番商品づくりと全国事例