

くすなたん

弥生号

Vol.9

2005年3月

毎月10日発行

発行人 藤本高司

発行所 フジモト株式会社

飲食店向け情報満載かわら版
毎月発行

飲食店舗さま向けにかわら版を毎月発行します



春陽の候

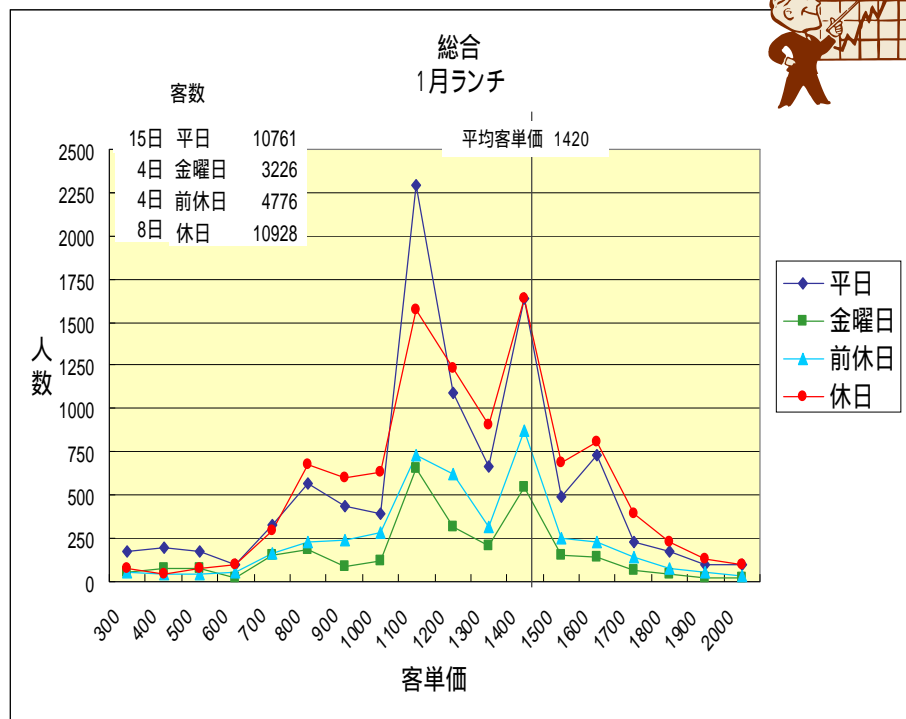
春がやってきました。高知県宿毛市からの桜前線開花予想は3月25日と発表されています。沖縄から北海道まで飛行機で数時間の距離ですが、この季節は、気温が20度も違いますので日本列島も長いなあと感じます。さあ3月は、卒業式、人事異動などのイベントが盛んな月になります。ランチ時間は卒業式、カルチャースクール等の奥様グループ。ディナー時間はビジネス関連、各種パーティ等。店舗コンセプトに合わせての企画作り、販促計画、メニュー作り、お店のオリジナリティを打ち出して春爛漫、爽やかなお店作りでお迎えしましょう。
(カラーのお話は今月号はお休みします)

飲食店舗の算数学校

お客さまに満足なメニュー価格のつけ方！！編

コンサルタント 藤本 高司

その4 値頃の読み方



お客様の値頃を掴んでいく事は、一番難しく一番大切です。私がデータマイニングをさせて頂く時の切り口は 曜日属性(平日、金曜日、休前日、休日) ランチ、ディナー時間帯別の2要素からまず整理していきます。売上を来店人数で割り客単価を算出して左記表のグラフを作ります。単純な合計金額と合計人数での客単価だけでは、平均が求められるだけです。個々の飲食での客単価を算出して価格のブレを見てどの価格帯の支持が大きいかを見ていきます。

(左記表の解説)

縦軸に人数計、横軸に客単価。ランチ時間帯での客単価構成グラフです。平日の平均客単価は1420円。一番の支持価格は1140円第二の山は1410円です。この分布にて平均客単価が1420円になっています。この客単価を基に飲食構成を分析します。定食やセットメニューが主の場合はこの価格で分析も可能ですが、単品構成されている場合(ご飯、お椀、おかずを別々に頼むなど)は、部門別に集計して分析する必要があります。(Vol.4の2004年10月号も参照下さい)お客様は、このお店は飲んで食べてこのぐらいの会計で済むという値頃を必ずもっています。この値頃価格を確実におさえたメニュー構成が必須です。客単価を上げて売上を上げていくのは、時間と接客が決め手となります。時間というのは、ご案内からオーダーテイク、調理、配膳のワーク時間。接客は、適切適時なお勧めと演出サービス。この構成グラフを毎月チェックしてお店の歪みが発生していないか。新メニューの影響はどうか？データマイニングが必要です。

食材のお話

さより (針魚) ダツ目 サヨリ科サヨリ属 かんぬき(関東) すず(関西) はりよ(新潟)



もう、言わずと知れた春を告げる代表的なお魚です。早春の水面下を群れをなして泳ぎキラキラと銀色なスマート姿は女性的で優美な魚として人気があります。優美な外見とは裏腹に苦味をもったべっとりとした黒いはらわたがあります。『さよりのような女性』とはこのことから腹黒い女性のことを言うようです。注意(笑)して使いましょう。。脂質が少なく亜鉛とナイアシンを多く含みますので飲酒時の頭痛や血圧上昇を抑えますのでお酒の肴としての効果大。お刺身、酢の物、椀種、天ぷらと重宝なお魚です。

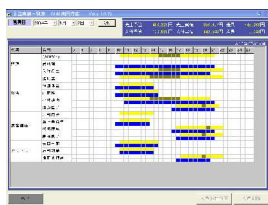
フレッシュNEWS

ワークシフト管理が機能UP

携帯電話からの希望シフトの登録と勤務シフト表の確認が出来るようになりました。

ご好評頂いている店長支援システムのStarBoard Shopワークシフト管理が機能UPしました。

売上予算に準じた人件費率を確認しながら部署(調理、ホール、レジ等)ごとに出勤可能な時間、人員を選択していきます。ホールも出来るレジも出来るなどAPのスキルに準じてのシフト組みが簡単に出来ます。宴会などの予約状況、売上予算の変動によるシフト変更、変形労働時間制の状況、予定と実績の管理、などなど。従来の機能に加えてAPは、希望シフトのエントリーを携帯電話で行い店長は希望者のエントリー状況を確認しながらより適切なシフト作成が可能になりました。勤務シフトの状況も個別のパスワードの配布により携帯電話での確認が出来ます。より便利になったStarBoard Shopワークシフト管理を是非ご利用下さい。



リテイルテックショーご来場のお礼

東京ビッグサイトでのリテイルテックショーに多数のご来場を賜り厚く御礼申し上げます。



本年もゆっくりとお話が出来ますようにサロンスタイルでの出展を行いました。手狭なブースの中、4日間で延べ200名弱のご来場を頂きました。席にお招きも出来ずに大変な失礼をしてしまったお客様へはこの場をお借りしてお許しを頂ければ幸いです。

飲食での飲料の売上は、大きなウェイトを持っています。FJブースにてお焙れたエスプレッソは、メーカーの協力を頂いてイタリアのBARで飲まれているエスプレッソに近い状態で飲み頂きました。食後のディジェスティーボのお勧めも伊、仏に限らず和食店でも取組んでいくと客単価UPと満足度に大きな効果がありますね。

Fujimoto

発行所 フジモト株式会社
〒166-0011 東京都杉並区梅里1-7-7SKTビル2F

<http://www.fujimoto.co.jp>

TEL03-5378-6830 FAX03-5378-6823