

いかなる環境下でも“店舗の利益”を確保する 『本物の店長』の作り方 ～計数管理編～

飲食店の経営においては、現場の責任者である『店長』の店舗**経営力**がとても大事になってきます。
例え、月次の売上高が目標対比95%になってしまったとしても、店舗**利益**は目標対比**105%**を確保していくのが「**経営力**」です。そして、この「**経営力**」の根幹をなすのが「**計数管理**」になります。

- 月次の店舗利益を確保するためには、いくら**客単価目標**を設定すべきなのか？
- 客単価目標を**店舗メンバーに共有**するためにはどのような教育をすればよいのか？

「計数」を理解した店舗メンバーは、必ず**接客サービス力**があがってきます。また接客サービス力があがるからこそ、お客様は**リピーター**となってくれるのです。

本セミナーでは、計数管理の側面から『本物の店長』の作り方をお伝えして参ります。
皆様のご来場を心よりお待ちしております！

【セミナー概要】

- ・同じ客数でも「オペレーション」で利益を変える！
- ・客単価意識が最重要ポイント！
- ・おススメによる利益の創出！
- ・利益確保のための目標算定・算出方法！



【講師プロフィール】

株式会社ナレッジ・ネットワークス

代表取締役 中島 孝治

自らが飲食店を経営する傍ら、各種専門誌への執筆、書籍の出版など、精力的に活動中。

現在は、「eラーニング」システムを開発。導入店舗も拡大中！

【講師略歴】

- 1961年 鹿児島県生まれ
- 1983年 福岡大学理学部応用数学科中退。
- 1985年 大手保険会社システム部へ出向入社。
- 1998年 外食専門管理会計システムパッケージ開発、5年間1400店舗へ拡張。
- 2001年 現ナレッジネットワークスを設立。
- 2003年 自ら飲食店『手羽矢南行徳店』を開業。
- 2010年 「ラストオーダーは稼ぎ時」出版。～商業界～
- 2012年 「飲食店マスターズ」開設。

【開催概要&お申し込み】

日時:2015年10月5日(月) 14:30～17:30(14:00開場) 第1部:勉強会14:30～ / 第2部:懇親会16:45～17:30

場所:サッポロビール株式会社 本社会議室 (東京都渋谷区恵比寿4-20-1)

会費:5,000円/人

定員:35名 (開催1週間前には残席わずかとなります！お申し込みは今すぐFAXにて！)

第20回フランチャイズ・オーナー会 参加申込書

貴社名		ご参加人数	
御住所		メール	
TEL		FAX	
フリガナ		郵便番号	
御名前			

開催1週間前に、「申込確認書」をお送りいたします。

FAX: 03-5774-7412 (セミナー運営事務局)