

宇井義行の 燃える！動く！変わる！

『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!

メディアリリース マスコミに積極的に売り込む!

テレビや雑誌、新聞などの飲食店情報で、はじめて紹介されたお店の経営者は、その宣伝広告の大きさ、お客様の反応の早さに一様に驚きます。もちろん宣伝効果の大きさには差がありますし、紹介のされ方やタイミングによっても違いはあります。しかし、どの媒体でもお店独自でする宣伝とは比べ物にならない効果が期待できます。マスコミに取り上げてもらうには有名店や大規模店である必要はありません。マスコミは規模の大小でお店を選ぶのではなく紹介する価値があると判断したお店を紹介するのです。ただし、こちらからお店の存在と価値を知らせる必要があります。つまり売り込みをするわけですが特別に難しいことではありません。話題になることが多い情報誌にお店の写真や看板メニュー、店づくりの特色などの説明に無料食事券を同封して招待状という形で送ってみましょう。招待状の形にするのは取材の下見という暗黙の了解があるからです。そして一旦雑誌に載ると、またそれを取材源に次から次へマスコミに取り上げられることもあります。

マスコミ宣伝の POINT

- マスコミの紹介は評価であって宣伝ではありません。社会的信用のあるマスコミの情報は消費者には安心で便利、信用できる情報となります。
- テレビ局、出版社あてに招待状を送ります。
 - ・ お店の写真、所在地、連絡先
 - ・ 看板メニューの写真、看板メニューのオリジナリティの短い説明を付けます。
 - ・ 店づくりの特色を簡単に説明した文章を付けます。
 - ・ 食事無料券
 - ・ 宛名には番組名や雑誌名とそのコーナー名を忘れずに記入します。



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	クレンリネス意識をしっかりと持っていますか?	<input type="checkbox"/>
POINT 2	経営者(店長)が率先してクレンリネスを実践していますか?	<input type="checkbox"/>
POINT 3	清掃マニュアルは完備していますか?	<input type="checkbox"/>
POINT 4	掃除用具などは完備されていますか?	<input type="checkbox"/>
POINT 5	スタッフの意識改革にきちんと取り組んでいますか?	<input type="checkbox"/>

日本一のフードビジネスコンサルタント 宇井義行先生 今月の金言

私たちの仕事は1人ではできない。
多くの人に
自分が活かされているということを
常に念頭に置くこと。



地域一番!

「飲食店に功献する」「飲食店経営に強い」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、Rikyuu 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：スラブラ株式会社、(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：株式会社キュプラス、フードスタジアム東海株式会社
- 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イー、株式会社キッチンシティーカワサキ



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



飲食店経営の場合、高い人件費を払いながら、尚且つ利益を確保していくためには労働生産性を高めていくより他に道はありません。そして、現状を把握するためには売上高に対する標準労働時間の設定が必要となります。パート・アルバイトの配置で人件費をコントロールするといっても、時間給を低く設定することは昨今の人手不足の状況から鑑みても難しいと言わざるを得ません。

要するに**コントロールできるのは、パート・アルバイトの“労働時間”**なのです。

しかし、単純に時間を“カット”するということではありません。

前回は強調しておりましたように、飲食店として「あるべきサービス」を常に意識してサービスレベルを維持しなければなりません。

そのためには前段階として、**売上高に対する標準労働時間を設定する**必要があります。

■ 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~

足元を見て行動する。

東村奈緒美氏

いずれ独立する考えで和食の道に入った。10年修行した後、開業を決意した。

物件は決まったが、当初考えていた業態が「立ち飲み」。そもそも当時主流とされていた「飲食店は顧客ターゲットの絞り込みを行わなければ成功できない」という風潮に対して時代に合わないのではないか、と懐疑的な部分があったこともあり出店立地を考えたとき、地域の特性が「立ち飲み」には合わないかと判断し、業態を修正した。

お店の形を考慮して店舗設計を自ら行い、地域に合った、地域に根差すお店づくりを目指した。事業計画も最低予測で立案し堅実に経営を行い2年目以降の出店を視野に入れていたとのこと。人が増えると本当に自分がやりたいことがやれているのか悩むことはあったが順調な船出だった。

業態の考え方の中心に「日本酒を少ポーションで楽しめるお店」として当時焼酎ブームが続く中、ずっとなっていた日本酒はどこに行っても1合単位、この仕組みを変え、少しの量でも飲めるお店があるとお客様にとって嬉しいのではないかと考え方だった。経営者として1番大事にしていることは「足元を見て行動すること」で新たなチャレンジに対しては期日を設けて間に合わなければ即あきらめることで、常に自分を律している。

継続してこられた秘訣は?の問いに「数字を見失わなかったこと」と語り、どんなに忙しくても自分で帳簿をつけ、それを会計士さんに診てもらおう姿勢を続けてきたそうだ。これから始められる方には、継続を目標にした計画を立てて開業してほしい。とエールを贈る。今後足元を見失わず、現在の店舗を目標数値にするのを当面の目標として日々現場に立ち続ける。

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を全力でサポートいたします!

飲食店が病気(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】 名古屋市熱田区金山町1丁目7番5号 電波学園金山ビル9F

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