



【飲食店における絶対に覚えておきたい数字】

利益目標立てよう!!!という事でどうやって利益目標を立てましょうか...あまり難しく考えなくて良いと思います。売上目標の10%出せば超優良店です。売上目標が400万なので40万!位の気持ちで最初はいいと思います。

問題なのは**実際に40万利益を出すにはいくら売れば良いか**を知らないといけないと思います。

これには公式があります。ぜひ覚えてください。

$$\text{必要売上高} = \frac{\text{固定費} + \text{欲しい利益}}{\text{限界利益率}}$$

限界利益率ってなんやねん!!!という声が聞こえて来そうですが、粗利率と覚えておいて私は良いと思います。原価率が30%だった場合、粗利率は70% (0.7) です。固定費は先月の損益分岐点のお話の中でも説明したかと思います。DressCircleの場合は人件費とその他固定費を固定費とします。

$$\text{例: } \frac{(265\text{万} + 40\text{万})}{0.73} = 417.8\text{万}$$

人件費130万・固定費135万・欲しい利益40万
限界利益率73%で計算しました。

このケースの場合は418万ほど売らないと40万の利益が出ません。

何のためにお店を経営しているのか、それは利益を出すためです。原価も人件費も沢山かければ売り上げは上がります。しかしながら結果は赤字になってしまいますよね。

まず自分のお店の人件費率と原価率を正しく知る事。そこが分かれば、いくら売れば良いのかより具体的に数字を追えるようになります。

売上目標超えているのに赤字...なんて事の無いように利益目標を立てて、いくら売るのがか考えて行きましょう。

今回は売上upの公式を皆さんに伝授していきたいと思っています。

【11月の情報】

店長会議：11:00～inTokutouseki

11月6日：BiBBER府中&調布&TOKUTOUSEKI

11月8日：BACHIYA調布&府中&国分寺

11月9日：GRILL屋吉祥寺&府中、あわ屋府中

公休8回 冬休み1回 計9回休み

社長会：11月21日(火)予定



♡10月10日♡「郷土の森体育館」にてスポーツ大会

社長参加できず...😞

【10月のRECOGの称賛レベル100の勇者】

森敏紀🍷 松山洋介🍷

八田克弥🍷 雨宮春仁🍷

柳谷葉子♡ 水谷なつみ♡

素晴らしき6人🍷🍷11月にも期待!!!