



【飲食店における絶対に覚えておきたい数字】

【売上upの公式】

売上とは客数×客単価だと散々この新聞でも述べてきました。これをさらに細分化する事により公式が生まれる。下記が細分化した売上upの公式である。

$$\text{売上} = \{ \text{①新規顧客} + (\text{②既存客} \times \text{③リピート率}) \} \times (\text{⑤注文個数} \times \text{⑥メニューの平均単価})$$

客数はこの①～④、客単価は⑤～⑥に分類され、売上の要素はこの6つしかないと思っていてください。この中で一番大切なのは②の既存客の流失防止策です。バケツに水を入れるより蓋をすることが先決という事です。それを踏まえた上で自分のお店はどこを強化したらいいのかこの①～⑥の中から選択して戦略を考えるべきであります。

①の新規の集客が弱いのなら、ビラをまいたりグルメサイトなどにクーポンを載せる。②の既存客を増やすには接客やオペレーションを見直す。③のリピート率を上げるにはLINE配信や名刺クーポンの強化、④の口コミ紹介を増やしたならGoogleマイビジネスの強化。⑤を増やしたいならおかわりしたくなるお手軽商品の開発。⑥を増やしたいならメニューの平均単価を上げるため付加価値の高いメニューを開発したりセットものの導入を考えるなどです。やみくもにクーポンなど出していないですか？自分のお店の弱みと強みを分析して上記の公式に沿って考えることで最短で売上upに近づけます。

※次回は目標設定の仕方です！お楽しみに！！

【12月の情報】

店長会議：11:00～inTOKUTOUSEKI

12月6日: BACHIYA調布&府中&国分寺

12月7日: GRILL屋吉祥寺&府中、あわ屋府中

12月8日: BiBBER府中&調布&TOKUTOUSEKI

公休8回 年末年始休暇1回 計9回休み
社長会：12月12日(火)予定



【🏆全国1位🏆】

RECOGの称賛企業アワード2023が開催され
利用人数100人以下の部で何と全国1位を頂きました。
賞状とトロフィーが付与されました！！

これも日頃の皆さんのおかげです。

来年も全国1位獲りに行きましょう！

イタリア食堂BiBBERにて撮影（11月29日）

【11月のRECOGの称賛レベル100の勇者】

高山海🍷 松山洋介🍷

八田克弥🍷 雨宮春仁🍷

水谷なつみ♡

素晴らしき5人🍷🍷！！