

居酒屋ABC（新宿店）戦略MAP

会社の目標	『本場の味』 + 『おもてなしの心』																																																												
お店の目標	利益目標 年300万（25万/月） 現状 年△120万（10万/月）																																																												
会計的分析	売上の増加												経費の削減																																																
	客数の増加						客単価のUP						原価		人件費	その他																																													
	リピート率の増加			新規獲得			注文数UP						一点単価UP		適正な原価率		適正な人件費	良い経費削減と悪い経費削減																																											
営業戦略	顧客管理		ランチ新規獲得		ディナー新規獲得		土曜日の売上UP		オペレーション改善		心地よい空間		店内掲示		メニューブックの改良		新メニューの開発		メニューの改良		レシピ通りの調理歩留まり率の改善		シフトの管理		意識改革																																				
	顧客データベースの作成 重要度 ★★★ 緊急度 ★★★		SNSの活用 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★☆☆		弱い時間帯向け 重要度 ★☆☆ 緊急度 ★☆☆		宴会の獲得 重要度 ★★★ 緊急度 ★★★		客層を広げるサービス 重要度 ★☆☆ 緊急度 ★☆☆		近隣居住者向けサービス 重要度 ★☆☆ 緊急度 ★☆☆		気持ち良い接客方法の共有 重要度 ★★★ 緊急度 ★★★		掃除の徹底 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		POPの作成 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		テレビの活用 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		グランドメニュー 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		一枚メニューの活用 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		黒板等の活用 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		メニューの現状把握 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		メニューの改良 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		既存メニューの量を改善 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		新メニューの開発 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		レシピの作成・原価の共有 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		公平な評価制度 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆		毎月の報告書 重要度 ★★☆☆ 緊急度 ★★☆☆																						
具体策	データベースの作成→メルマガの送付		Twitter FBの活用		Face Bookページの作成		タイムサービス		ネット本等必要の取り込み		宴会メニューの改良		チラシ配布		FAX DM		残業応援プラン		チラシ配布		接客マニュアル		言葉の意味の浸透		接客テクニックの共有		連絡ノートの作成		掃除担当		追加注文のPOPを作成		大森店のみ		見やすさ		手軽目立つ		リッチ		ABC分析		一品目3種類以上		小皿化で価格UP		3ヶ月に一回は細かく変更		レシピの作成		原価の共有		食材管理		評価制度 インセンティブ制度		毎日の日報				
	新しい記念サービス		新メニューの告知		プロのレシピ		新鮮食材仕入れた先着〇名様!		チェックインしたお客様向けサービス		13時以降、トングサービスなど		ネット電源を自使えます。		幹事様下見・2次会2次会飲み比べ		ご近所様限定早割		まだ間に合います! 曜日限定		夜の定食メニューアルコール・カクテル		ご近所様限定ご家族向け		最低限を。		〇〇とはサービスお客様など		オススメの仕方追加ドリンク・デザート取り方		注意連忘れ物を書く。		どこを掃除するか		数とトイレとデザート		オススメメニュー食材食べ方		ブック見開き巻物		ドリンク宴会ランチ		ワインデザート		出数利益の視点で		デザートドリンクの充実		女性向けメニュー作成1.3倍の法則		季節の野菜を使った料理など		原価計算		各メニューのABC		冷蔵庫・冷凍庫の整備		評価ミタゲンインセンティブ		PC・POSの活用