

無料

利益を出す為に店長がやるべき事

誰にでもできる！

飲食業の計数管理セミナー

月末にかけて、店長がやるべき事が分かる！

主催

株式会社アスター

日程

第53回(追加)【基礎編】平成23年2月24日(木) 13:30~15:30

第54回【応用編】平成23年3月16日(木) 13:30~15:30

会場

寺岡精工 東京ショールーム 品川区大崎2-3-13

(交通) JR大崎駅から徒歩5分

お問合せ

TEL 03-5818-3595 (株)アスター東京東営業所 渋谷(シブイ)

参加費

無料

定員

60名(先着)

持ち物

電卓・筆記用具

～ 内容 ～

- ・1人のお客様が来店すると、いくら利益がでるか考えてみよう。
- ・食材を1%ロスすると、どうなるのか！？
- ・実は、こんなに簡単！！損益分岐点のマル秘計算法
- ・「必要客数」！！あと何人来店すれば、利益がでるのか？
- ・月の半ばで、状況把握って？具体的に何をやるの！？
- ・計画の遅れを取り戻すには、何をやる！？

<練習問題>

初期条件)利益目標40万円、客単価2,500円、原価率33%、人件費率25%、変動諸経費14%、固定費100万円を予算とします。

問題1) 利益目標を達成するための必要客数は何名ですか？

問題2) 原価ロスが1%発生したら、そのロスを補うために何名の集客が必要になるか？

数字があまり得意でない方も、電卓ひとつで答えが出せます。

今すぐ申込用紙にご記入後FAXにてお申し込みを！

講師：東海林 健太郎

数値管理する目的は、

「常に、店舗の状況を把握し、次への具体策を策定し実行する。」ためです。

経営者・店長の方が、厳しい局面の中でも、赤字を出さず、利益を確保するためには、

この状況把握と具体策が必須です。

数字は、あくまで、そのための道具です。ですから、現場で活用できるものでなければなりません。

その活用方法を分かりやすく噛み砕いて説明します。

Profile

会社全体の業務改善を長年実施してきたため、会社の歪みを明確にし、改善ポイントの洗い出しと、改善案の構築に自信があります。

また、数値管理を噛み砕いて現場に対して落とし込みを行い、現場のスタッフが自ら考え行動を起こせる仕組み作りを得意とします。

