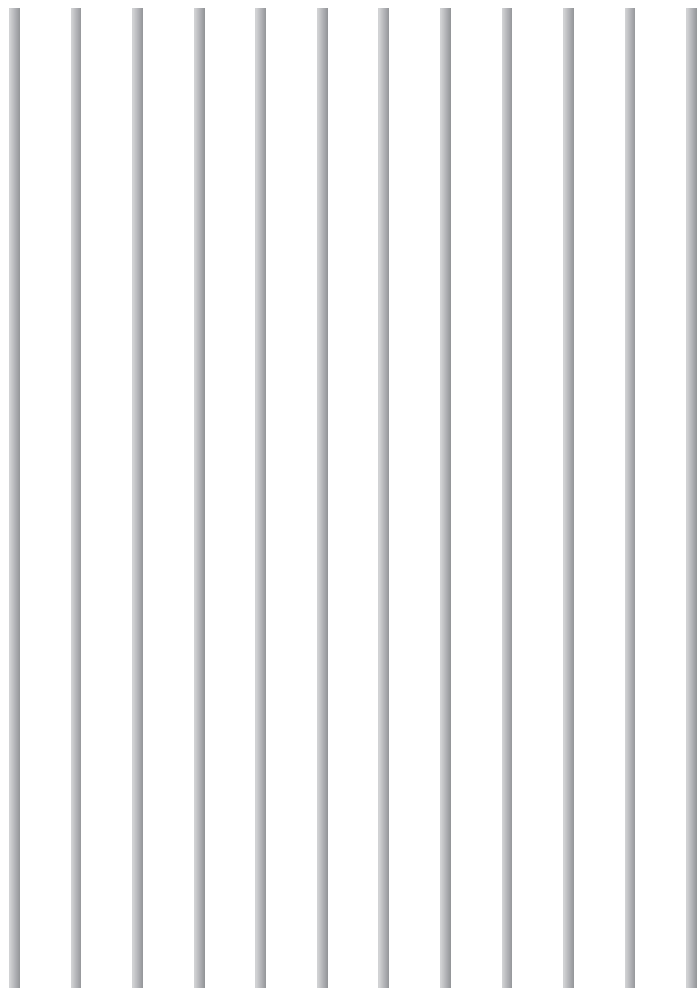
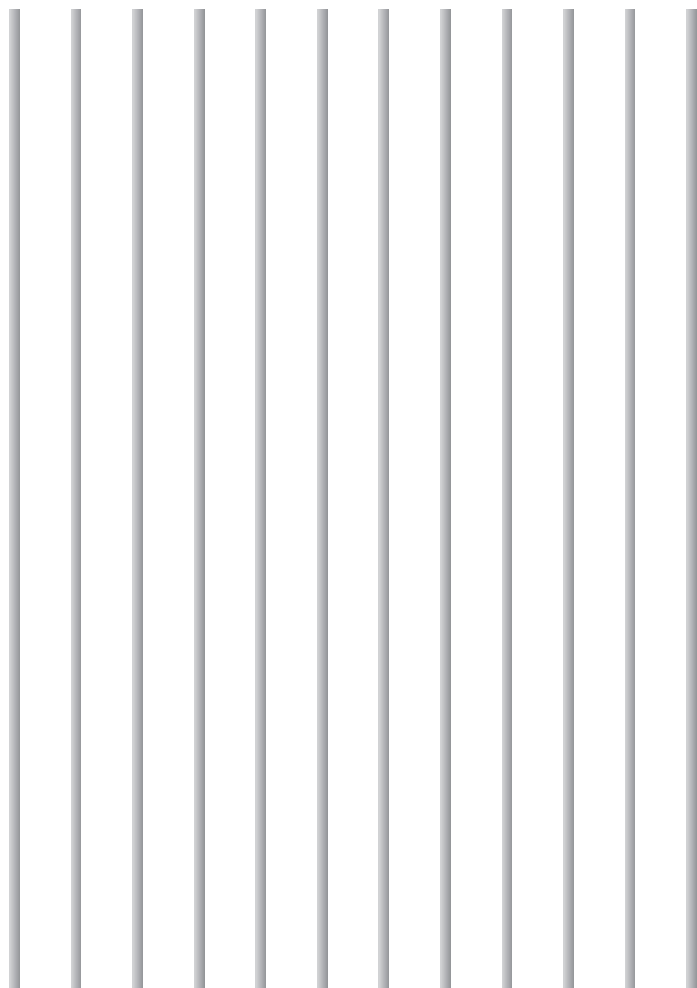




フードビジネス総コンサルティングコーポレーション
Food business total consulting corporation



- P 2 フードビジネスの未来を切り開く
- P 3 オリジナルの店舗を作り出す 飲食業態の開発
- P 4 全国展開を視野に入れた 飲食フランチャイズ本部の立ち上げ
- P 5 万全の体制でバックアップする 飲食店の開業指導
- P 6 不振店を繁盛店へと変貌させる 売上改善、経営再建
- P 7 お客様に感動を与えるための メニュー開発
- P 8 お客様を引き込む ビジュアルデザイン開発
- P 9 繁盛するための 店舗設計、内外装デザイン開発
- P10 お客様を効率的に獲得するための 販売促進計画
- P11 効果的に人材を活用するための 人材教育、店長教育
- P12 <飲食FC本部様用／飲食チェーン本部様用> 新業態開発、メニュー開発etc
- P13 <各種メーカー様用> 商品開発、テストマーケティングetc
- P14 コンサルティング領域
- P15 飲食店開業コンサルティングフロー No.1
- P16 飲食店開業コンサルティングフロー No.2
- P17 何でも相談室
- P18 代表プロフィール&会社概要

フードビジネスの未来を切り開く

FOOD BUSINESS FUTURE CLEARED



どの業界にも先駆者と呼ばれる人がいるものです。外食産業も例外ではありません。多くの外食人が活躍してきました。明日の食文化の向上や多くの人々に食を通じて豊かさを提供したい。そんな夢、願いを持ちながら。

一人の人間に出来ることなど限界があると多くの人は口を揃えて言います。しかし一人の人間の勇気と行動が多くの感動を呼び、それが後生に計り知れない影響、偉大な成果をもたらすこともあります。

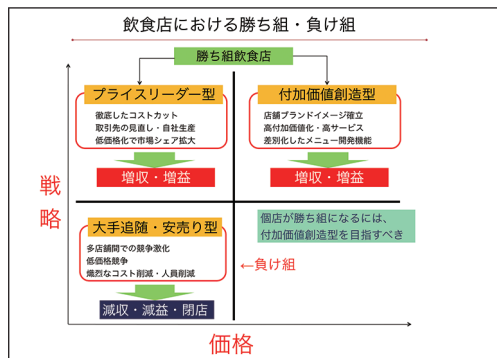
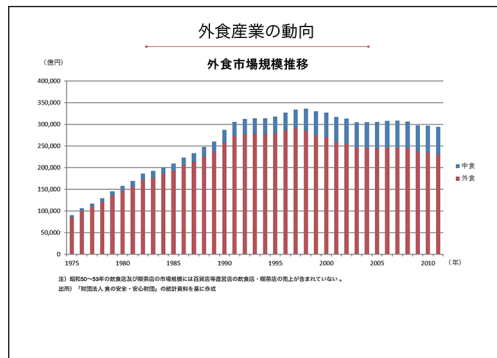
コロンブスのたまごは常にチャレンジャーでいたいと願っています。そして明日の未来を切り開く使命感を持って外食産業で活躍したいと考えています。

フランチャイズに加盟する訳でもなく、どこかの店のマネをする訳でもなく、オリジナルな店を独自に作り出すことを一般的に業態開発と言います。

飲食店の業態開発の一步は店舗の中心的な考えであるコンセプトを決めることから始まります。そしてコンセプトに基づき、店名を考え、ロゴマークをデザインし、メニューの内容、料理の種類、器、盛りつけを考え、価格帯を決め、内装イメージを作り上げ、厨房設備を練り、店のレイアウトを組立て、従業員のサービス方法、演出内容を決めていきます。また、これら細部にまでコンセプトが行き渡っていなければ業態として完成度は低くなってしまいます。

飲食店の業態開発は、経営者の夢や理想を実現する華やかな業務である反面、まだ見ぬ新たな店舗を世の中に作り出すといった非常にリスクの高い面も併せ持っています。思いつきやちょっとしたアイデアだけでは市場で成功する業態を作り出すことはできません。

コロンブスのたまごでは長年培ってきた独自のコンサルティングノウハウにより外食市場で成功する可能性を秘めた飲食業態の開発をお手伝いしています。現在の店舗を改装する場合でも業態開発の発想が必要となります。まずは新しい商売の知恵を得るつもりでご相談下さい。

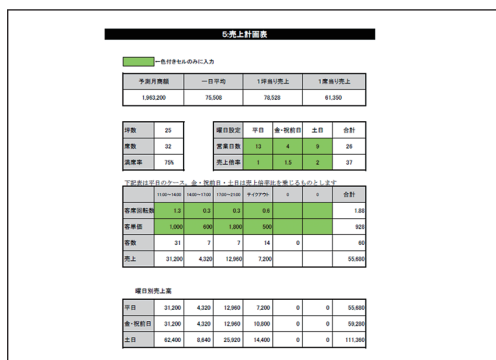
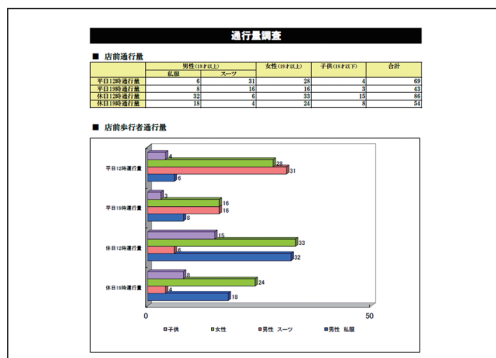


飲食フランチャイズ本部を立ち上げるには、世の中に存在する優良店(人気店、繁盛店など)をモデル店としてフランチャイズ化する方法と新たに飲食業態を開発し、それをフランチャイズ展開していく方法があります。コロンプスのたまごではどちらの方法でもフランチャイズ本部を立ち上げることができます。フランチャイズ本部作りの第一歩は繁盛店ノウハウを誰もが使用できるよう加工することからはじまります。作業マニュアル、調理の仕様書、食材の管理書、接客サービスマニュアル、計数管理書など各作業項目における使用解説書を作るのです。そして重要なのは、この作業を簡素化しながらも、一定の味、均一化された品質を各FC店舗が実現できるようにすることです。また、ノウハウを分け与える上で本部と加盟店との権利(ライセンス)の使用に関する決めごと也很重要です。

コロンプスのたまごでは長年培ってきた独自のコンサルティングノウハウにより、ご予算に合わせ、全体としての完成度が高く、FC本部としての主要な機能をしっかりと持ったフランチャイズ本部の立ち上げをお手伝いしています。またコロンプスのたまごではFC本部を立ち上げるだけでなく成長に合わせ運営をサポートする体制を全国に整備しています。まずご相談ください。



コロンブスのたまごでは長年培ってきた独自のコンサルティングノウハウにより、独立開業時の不備等を事前に予測し、改善アドバイスを行いながら、新しく経営者になる方が万全の状態で開業できるよう経営指導のお手伝いをしています。



例え人気店であってもお客様へのサービスを怠れば客数は段階的に減少していきます。またお客様のニーズを捉え、それに合った演出や商品開発が行えない店舗も同様に客数を減少させ、売上不振に陥っていきます。

飲食店はお客様が飽きたなと感じる前に、または客離れが起こる前にその対策、予防を行うことがとても重要です。お客様から「サービスが悪い」「退屈でつまらない」「料理がまずい」と酷評され、そのレッテルを貼られてしまった場合、それを回復させることは容易ではないのです。そもそも客数の減少、売上の伸び悩みにはそれに至った経緯と原因があります。そしてその原因を見つけ出し、適切な改善を施さない限り店舗を良くすることはできません。また売上不振となってしまった場合、それを改善するには小手先の手法(安売りや値引きセールなど)では無理です。このような場合、部分的な改善ではなく、店舗をトータル的に判断し、店舗の問題点、改善点を洗い出し、強み、弱みを分析した上で再建を行う必要があるからです。

コロンブスのたまごでは長年培ってきた独自のコンサルティングノウハウにより売上不振となった店舗の効果的な改善のための経営再建のお手伝いをしています。まずはご相談ください。



話題性があり、面白さがあり、感動を与えることができるメニューを提供することができれば、飲食店として繁盛しません。そもそもメニュー開発は、飲食におけるマーケティング手法をフルに活用して行う必要があります。流行りのテイスト、素材性、安全性など物質面から、販売価格、セット価格、コストなどのプライシング要素、器、盛りつけ、演出効果などビジュアル要素、商品名、コピーなどのイメージング訴求要素、食材調達、物流、保存法など食材管理面など……。

現代のように商品のライフサイクルが短命の時代ではただ美味しいだけではお客様にはすぐに飽きられてしまいます。美味しさの要素をマーケティング手法を用いて何十にも組み合わせ、お客様に感動を与え、記憶に残していただく。これらをメニュー開発の段階で計画し、具体化できなければ店舗にお客様を呼び込み、ファン層を作ることは難しいのです。また料理を自己満足の如く作るだけでは、利益を生み出すことも難しいのです。

コロンブスのたまごでは、長年培ってきた独自のコンサルティングノウハウにより話題性、美味しさ、感動を与えることが出来るメニュー開発のお手伝いをしています。また生産性を高める厨房オペレーション改善や効果的な厨房演出、調理技術指導などのお手伝いもしています。



メニュー基準表

商品名		種類①	種類②	種類③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③	店舗外持ち出し不可	
鶏肉とサラダ		鶏肉①	鶏肉②	鶏肉③		

例えば立地条件が良くても、また料理の味に自信があっても、飲食店はお客様に適切な訴求をもたらすデザインイメージを作ることが大切です。デザインと言うと素人でもパソコンを使用し簡単に作れるように思われがちですが、趣味の店を作るので無ければやめたほうが賢明でしょう。間に合わせ程度のデザインで訴求効果の高いものを作ることはできないのです。

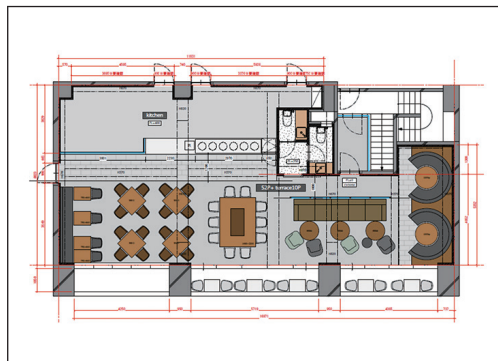
飲食店はお客様に店舗として伝えたい情報を的確に訴求し、訴求イメージをお客様にインプットしていただき、イメージ認識によって来店を促すことができれば繁盛店とはなりません。飲食店においてデザイン開発のプロセスには「お客様を呼ぶ、惹きつける、確保する、ファンにする」といった一連のマーケティング手法が重要なウェイトを占めています。単に「きれいだ」「かっこいい」だけの理由では、お客様を取り込むことはできないのです。そして飲食店のデザインは看板、メニュー、器、皿、箸袋などあらゆるところに使用され、繰り返しお客様に見られるものですので、適切なデザイン訴求によるお客様とのビジュアルコミュニケーションが不可欠なのです。コロンブスのたまごでは長年培ってきた独自のコンサルティングノウハウによりデザインコンセプトからロゴ開発、デザイン展開などを行うトータルビジュアルマーケティングのお手伝いをしています。



市場には「お洒落だけれど入りにくい店」「何かやりすぎな店」などの飲食店が存在します。このような店舗を見た場合「誰がここを利用するのだろうか？」と首を傾げてしまうこともあるでしょう。そしてこれらの店舗は失敗とは言わないまでも「誰をターゲットとし、何を販売し、どのように利用し、どのように満足して帰っていただくか」といったマーケティング上の基本原則が欠如しているといえます。個性的な店舗を作り、内外にPRすることは一つの戦略ですが、店舗の主張はお客様との適切なコミュニケーションを前提に行わなければメッセージが伝わらず一方向のままに終わってしまいます。

飲食店の外装、内装の設計、デザインは店舗を成功させる上で重要な役割を占めています。お客様にプラスαの美味しさを感じていただくためには、店舗の雰囲気、居心地の良さ、清潔感、空間演出などデザイン要素が必要です。デザイナーまかせて計画もなく、曖昧に店舗デザインを仕上げるのは繁盛どころか店全体の長期的な存続も危ぶまれてしまう恐れがあります。

コロンブスのたまごでは長年培ってきた独自のコンサルティングノウハウにより、お客様に適切に訴求をもたらし、また話題性のある店舗設計、内外装デザインの開発をお手伝いをしています。



品名	単位	数量	単価	小計	大計	備考
1. 材料費						
1-1. 木材	m ²	100	1000	100000		
1-2. 鉄骨	m ²	50	5000	250000		
1-3. 断熱材	m ²	200	2000	400000		
1-4. 防水材	m ²	100	1000	100000		
1-5. 塗装	m ²	1000	1000	1000000		
1-6. 照明	個	100	10000	1000000		
1-7. 家具	個	100	10000	1000000		
1-8. 設備	個	100	10000	1000000		
1-9. その他	個	100	10000	1000000		
2. 労務費						
2-1. 設計費	人	10	100000	1000000		
2-2. 施工費	人	100	100000	10000000		
2-3. 管理費	人	10	100000	1000000		
2-4. その他	人	10	100000	1000000		
3. その他						
3-1. 雑費						
3-2. その他						
合計						

飲食店は常にお客様に対し、新しい仕掛けをして楽しんでいただくための提案を行っていかねば、すぐに飽きられてしまい、売上を落としてしまいます。また多くの飲食店が安易に「安売り!!」「全品半額」「飲み放題!!」などセールに走ってしまうことがあります。飲食店はその場限りのお客様を集客していれば経営が成り立つものではありません。セールやイベントを通じて店舗の認知度を向上させ、一度来店した方が再来店してくれるようにアプローチできなければ、店舗を繁盛店にすることは難しいことです。また常に安売りなどを行っては、原価を圧迫してしまい、利益を確保することすら難しくなってしまいます。

飲食店は獲得したいターゲット層に対し、綿密に予算、集客数、売上、経費を考え、販売計画を打ち立て、斬新で、分かりやすく、お客様を引きつけることができる販売促進を行うことが重要です。そして安売りでも、一過性の花火のようなものではない固定客化を考えた効果的な集客アップのための販売促進が必要なのです。

コロンブスのたまごでは長年培ってきた独自のコンサルティングノウハウにより、お客様を効率的に獲得し、固定客化を可能とする販売促進の計画と実施のお手伝いをしています。



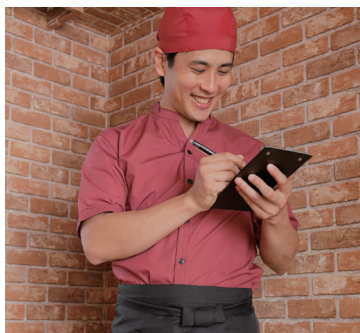
“飲食店 繁盛販促の方程式”				
新規客開拓	初回来店客	再来店客	固定客・常連客	来店頻度高める
自店に知られていない 知らせる+利益貢献能力	(100人) フリー客 80%以上 集客数 4000名以上	(40人)	3回 (30~40人) 4回 (20人)	3回~4回 売上高20%up
告知	告知の能力 活用しよう! (料理・サービス・設備等) ※集客メニューは 活用しよう! ※アットホームメディア ※集客 活用しよう! ※フレンド 活用しよう!	告知の能力 活用しよう! (料理・サービス・設備等) ※集客メニューは 活用しよう! ※アットホームメディア ※集客 活用しよう! ※フレンド 活用しよう!	告知の能力 活用しよう! (料理・サービス・設備等) ※集客メニューは 活用しよう! ※アットホームメディア ※集客 活用しよう! ※フレンド 活用しよう!	告知の能力 活用しよう! (料理・サービス・設備等) ※集客メニューは 活用しよう! ※アットホームメディア ※集客 活用しよう! ※フレンド 活用しよう!
販売促進	販促メニュー 活用しよう! ※集客メニューは 活用しよう! ※アットホームメディア ※集客 活用しよう! ※フレンド 活用しよう!	販促メニュー 活用しよう! ※集客メニューは 活用しよう! ※アットホームメディア ※集客 活用しよう! ※フレンド 活用しよう!	販促メニュー 活用しよう! ※集客メニューは 活用しよう! ※アットホームメディア ※集客 活用しよう! ※フレンド 活用しよう!	販促メニュー 活用しよう! ※集客メニューは 活用しよう! ※アットホームメディア ※集客 活用しよう! ※フレンド 活用しよう!
例) お試し券 (初来店客)	50%OFF	20%OFF	10%OFF	



飲食店は働く人間の能力次第で売上、利益が大幅に変わります。例えばマニュアル化を図り、オペレーションを簡素化しても、働く人間に仕組みを理解させ、適切な使い方を指導できなければ効果は期待出来ないでしょう。システム化が進み、生産性が向上したとしても飲食店はまだまだ人的要素が多く、機械的にコントロールすることは難しいのです。

そもそも飲食店は定められた予算でお客様を呼び、決められた食材費でお客様を満足させる料理を作り出し、パート、アルバイトをプロのサービスマンに育て、限られた経費の中から心地よい雰囲気を演出できなければ経営が成り立ちません。日々徹底して数値目標に基づいた運営管理を行っていかなければ売上を上げ、利益を確保することはできないのです。また飲食店は働く人間の対応によってお客様からの評判が左右されてしまうため常に均一で安定的なサービスを実践する必要もあります。そしてこのようなことから飲食店では働く人間の教育と、店舗を管理する店長の能力開発が重要と考えられているのです。

コロンブスのたまごでは長年培ってきた独自のコンサルティングノウハウにより人材活用に関する指導から効果的な人材の教育、店長の能力開発などのお手伝いをしています。



既存業態のブラッシュアップ、新業態の開発は高いリスクが伴う業務です。またメニューの開発なども店舗に導入するまではお客様の反応が分からないためリスクが伴います。しかし繁盛している業態もいつかは古くなり、また人気メニューも類似商品が出回るところには陳腐化し、お客様から飽きられてしまう蓋然性を否定できません。コロンプスのたまごでは外食産業で蓄積してきたコンサルティングノウハウを飲食チェーン本部、及び飲食FC本部様に有効に活用していただくために新業態の開発、メニュー開発のお手伝いを行っています。多くの飲食業態、FC本部の立ち上げ、人気メニューの開発を行ってきた実績とノウハウを飲食チェーン本部、及び飲食FC本部様に提供することで多くのメリットを得ていただくことができると考えたからです。

またコロンプスのたまごでは業態を作るだけでなく業態を育てていくお手伝いも考えています。宇井義行が主宰する全国の飲食店支援組織(飲食サポートネットワーク)を活用すれば独自の宣伝PR、FC本部としてのサポート体制の強化、優秀な人材の確保など様々な面でお手伝いできると考えているからです。このようにコロンプスのたまごでは業態開発と業態を強化、発展させる体制をすでに持っています。是非、一度ご活用ください。



コロンブスのたまごでは外食産業で蓄積してきたコンサルティングノウハウを食品メーカー様や飲食関連企業様などに有効に活用していただけるように取り組んでおり、その一つとして商品開発のお手伝いを行っています。そもそもコロンブスのたまごは3000店以上の飲食店の経営指導の中で多くのヒットメニュー、繁盛店として不可欠な超差別化商品を世に送り出してきた実績があります。そして企画、リサーチ、アイデア抽出から商品コンセプト、商品バリュー、プライシング、商品試作、レシピ開発、物流体制の確立、販売方法、SP開発など一連の業務プロセスを独自の外食マーケティング理論上で実践してきたノウハウは多くの場面で有効だと考えているのです。

またコロンブスのたまごでは商品を開発するだけでなく、企画から市場導入までをトータル的にお手伝いしたいと考えています。宇井義行が主宰する全国の飲食店支援組織(支援サポートネットワーク)を活用すればテスト的に商品を導入することや販売協力を行うこと、更に消費者リサーチやサンプリングテストなどもできると考えているからです。このようにコロンブスのたまごでは商品開発における様々なノウハウや市場導入する際の協力体制をすでに持っています。是非、一度ご活用下さい。



□店舗運営コンサルティング

飲食店を円滑に運営するための人材管理、クリンリネス管理、計数管理などのマネージメント業務を店舗にあった方法で効率良くコンサルティングいたします。

□仕入れのコンサルティング

飲食店で取り扱う食材、備品、消耗品などを業者から廉価で良質なものを仕入れられるようコンサルティングいたします。

□メニュー構成作成コンサルティング

お客様を集めることのできるオリジナリティ溢れ、話題性のある魅力的なメニューの作り方をトータル的にコンサルティングいたします。

□調理技術コンサルティング

メニューを素早く、定められた量、適切な味付けでお客様に提供するための調理技術を短期間で修得できるよう技術指導いたします。

□広告宣伝コンサルティング

店舗の存在を的確にお客様に知らせ、集客に結び付けるための効果的な宣伝広告、及び販売促進をコンサルティングいたします。

□従業員教育コンサルティング

飲食店舗の従業員として、十分な知識、優れた技術、おもてなしの心を総合的にバランスよく身につけられるよう、個々の適正、能力に合わせた接客指導をいたします。

□人事、労務管理コンサルティング

人材を効率的に活用し、組織力を高めるために人事体系の構築から労務体質の強化などについてコンサルティングいたします。

□経営数値分析

店舗を数値的に分析し、各計数から問題点を見つけ出し、改善策を理論的にコンサルティングいたします。

□諸情報の提供

市場変動、業界推移、競合店動向などを情報加工した上で提供し、時流に合った適切な経営判断が行えるようコンサルティングいたします。

□会計・税務コンサルティング(オプション)

店舗経営における帳簿管理から経理実務、経費コントロール方法、利益管理にいたる業務を分かりやすくコンサルティングいたします。

飲食店開業コンサルティングフロー No.1

FOOD BUSINESS TOTAL CONSULTING CORPORATION

未経験者の方でも安心して飲食店を開業できるようにコロンブスのたまごでは、豊富な開業・経営指導実績から、効率的な飲食店の開業コンサルティング手法を導き出し、システム化しております。そして開業コンサルティングフローでは□立地、商圈特性などから経営分析を行い店舗業態の設定、コンセプト立案を行うフレームワーク構築□消費者傾向からカテゴリー、味覚、構成内容を設定し、具体化させるメニュー開発□SI(ショップ・アイデンティティ)を視覚訴求させるためのビジュアル開発□社員・従業員教育などの人材管理指導□店舗を能率的に運営するための帳票、管理資料、マニュアル開発□売上安定のための計画性のある販売促進提案、などを様々なケースに合わせて段階的に行い開業計画における最適化を実施しております。

□市場分析、立地選定

市場性・商圈特性・競合店特性・生活者の消費動向等を検証し、立地における成長性、潜在需要などを独自のノウハウで分析いたします。

□店舗業態の設定

外食市場を分析し、適切な業態を提案いたします。

□経営、収支分析

市場における有効需要から売上高を想定し、店舗規模をシュミレーションしたなかで収支計画、借入計画、損益計画を思案し、目標損益モデルの設定をアドバイスいたします。

□店舗コンセプトの設定

店舗の運営目標を明示化し、内装デザイン、演出、メニュー、ターゲット、客単価、モチベーションなどを的確にアドバイスいたします。

□ショップアイデンティティ開発

店舗の主義、主張、考えをお客様に分かりやすく伝え、店舗の意図するものをお客様に適切に訴求するためのビジュアルのアドバイスをいたします。

- 1.デザインコンセプト設定
- 2.マーク・ロゴタイプのアドバイス
- 3.デザインアプリケーション展開
- 4.店舗展開、導入計画立案

□メニュー提案

- 1.メニューコンセプト設定
- 2.メニュー構成
- 3.メニュー試作
- 4.什器、備品選定
- 5.厨房レイアウト企画
- 6.マニュアル開発
- 7.メニュー基準表作成
- 8.仕入れルート開発

□運営計画提案

- 営業計画
 - 1.営業時間・営業日数 2.来店目的 3.予想滞留時間 4.曜日別変動
- メニュー計画
 - 1.ターゲットイング 2.単価 3.アイテム構成 4.利用頻度
- 店舗計画&ゾーニング(別途費用)
 - 1.厨房面積 2.客席数 3.設備計画 4.店舗取得費、家賃
- 要員計画
 - 1.従業員数(ローテーション) 2.人件費
- 収支計画
 - 1.回転数 2.客単価 3.原価率 4.経費率 5.想定利益率

□従業員教育、接客サービス&調理教育

プロの接客サービスマン、プロの調理人として必要とされる知識、態度、技術を身につけるために独自カリキュラムに基づく段階的な教育を行います。

- 1.アルバイト・パート・従業員規則要項の提案 2.接客マニュアル開発

□帳票、運営管理資料提案

飲食店舗を円滑に運営するための各種帳票、管理資料を店舗形態に合わせ、能率良く体系的に提案いたします。

- 1.募集要項 2.面接ヒアリング内容 3.営業日報 4.勤務シフト表
- 5.棚卸表 6.ABC分析表 7.損益計算表 8.清掃チェック表
- 9.清掃マニュアル開発

□販売促進計画提案

売上安定化のために地域性を取り入れた販促プランを年間単位で計画性を持たせ提案いたします。

「何故、売上が伸びないのだろう?」「どうして来客数が増えないのだろう?」

「来客数はあるのに、利益がでないのは何故だろう?」

「今の店舗をフランチャイズ化するには、どのようにすればよいのだろう?」

「新たに飲食店を開業するには、どうしたらいいのだろう?」

「フランチャイズチェーンに加盟したいけれど大丈夫だろうか?」

以上のように飲食店の経営に関し、お困りのこと、お悩みはありませんか?

誰に相談すればいいのかわからなかったり、他人には相談しにくいことなど様々なお悩みにお答えできるようコロンブスのたまごでは「何でも相談室」を開設しております。豊富な指導実績を持つ専門コンサルタントが皆様のお悩みのもとに問題点を素早く見つけだし、最適な解決方法をアドバイスさせていただきます。また直接現場を視察して欲しい方には「出張コンサルタント」も行っておりますのでお気軽にご相談ください。

□何でも相談室

専門コンサルタントが当社相談室にて、外食産業、飲食店経営、フランチャイズ経営などに関しますあらゆるお悩み、ご相談、ご質問にお答えします。どのようなことにも的確に分かりやすく、また理論的で整合性のあるアドバイスを行います。
[指導時間60分／料金20,000円(税別)]

□出張コンサルタント

遠方で当社までお越しになれない方や直接店舗を見て欲しい方などに、専門コンサルタントが全国各地に伺い、店舗を視察した上で外食産業、飲食店経営に関しますあらゆるお悩み、ご相談、ご質問にお答えし、現状に即したアドバイスを行います。
[指導時間120分／料金50,000円(税別)＋交通費別途]

※詳しい内容、お申し込みにつきましてはコロンブスのたまごまで直接お問い合わせください。

代表プロフィール&会社概要

FOOD BUSINESS TOTAL CONSULTING CORPORATION

宇井 義行

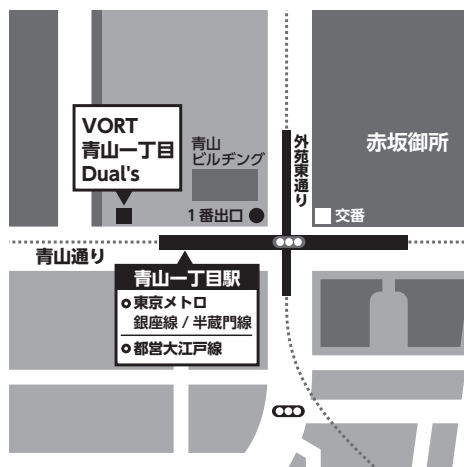
株式会社コロンプスのたまご 代表取締役 (一社)日本フードアドバイザー協会 代表理事
(一社)FCアーリーステージ日本フードアドバイザー協会 代表理事

1950年東京生まれ。1972年日本大学商学部経営学科卒業。3000店以上の指導実績を持つ日本一のフードコンサルタント。飲食業に関する様々な難問を解決し、不振店を繁盛店へと生まれ変わらせる手腕は外食業界でも屈指と言われている。また新規の飲食業態の開発、飲食店のフランチャイズ化、飲食ビジネスモデル開発のエキスパートとしても高く評価され、その活動は国内だけに留まらずアジア各国でも注目されている。

多数の著書と中国語、韓国語でも翻訳本があり、テレビ・雑誌を始めマスコミでも活躍中。現在、全国に飲食サポートネットワークを構築し、フードビジネスに関わりのある人々をトータル支援する体制を整えるべく精力的に活動している。

<会社概要>

社 名 株式会社コロンプスのたまご
設 立 2000年10月6日
資本金 8000万円
代表取締役 宇井義行
ゲストルーム 〒107-0061 東京都港区北青山1-4-5
VORT青山一丁目Dual's 702号室
(地下鉄 青山一丁目駅1番出口より徒歩3分)
TEL.03-5413-6122(代表)
FAX.03-5413-6123
e-mail:info@columbus-egg.co.jp
http://www.columbus-egg.co.jp/





フードビジネスの未来を切り開く

株式会社 コロンブスのたまご

ゲストルーム: 東京都港区北青山1-4-5 VORT青山一丁目Dual's 702号室

TEL:03-5413-6122 FAX.03-5413-6123

<http://www.columbus-egg.co.jp/>