

【月刊食堂 2024年11月号】目次

《特集》経営効率が高い高客単価がとれる商材の売りがた研究

高客単価こそ正義

高効率なのに高客単価 傑作11モデル

【ディナー篇】

PICICA PICICA PIZZA & PASTA (東京・恵比寿)
ミリネヤンコプチャン 名古屋栄店 (愛知・栄)
生ラムジンギスカン 新なるぼんず すすきの本店 (北海道・すすきの)
スタミナ料理 もつ焼き いな屋 (大阪・東梅田)
めしや 浮世ばなれ (愛知・栄)
おだしのだしお (東京・三鷹)
#にくといえまつだ (大阪・心斎橋)

【モーニング・ランチ篇】

すき焼き ちかよ (神奈川・片瀬江ノ島)
COIL (石川・金沢)
汽 [ki:] (京都・清水五条)
ブルミエメ (東京・代々木公園)

価格の納得度を上げる ヒットメーカーのバリュー表現術

(株)Visca 代表取締役 由利拓也氏

スペイン料理 Pablo (東京・中目黒) / カルボ 学芸大学店 (東京・学芸大学) /
カルボ 渋谷店 (東京・渋谷)

(株)五十家コーポレーション 代表取締役 五十棲新也氏

薪火酒場 五燠堂 (京都・京都) / uraiso (京都・-) /
漬け野菜 isoism (京都・七条) / お野菜とワイン 五十松 (京都・河原町) /
焼野菜 五十家 (京都・京都市役所前)

(株)Edistortion 代表取締役 南 合洋氏

yaab thai (愛知・栄) / Daliguadalupe Terrace House (愛知・久屋大通) /
zuiji (愛知・栄)

1 カテゴリから1品ずつオーダーするとコース仕立てになる

「表の顔=アラカルト 裏の顔=プリフィクス」という売りかた

CHOWCHOW (東京・渋谷)

炉端 北のマルコ (愛知・伏見)

farm studio #203 (東京・学芸大学)

船橋洋品店 (福岡・薬院大通)

8,000円~22,000円コースを売りまくる

大衆食をリッチにコース化する大ヒット店のアプローチ

T (東京・中目黒)

肉 裏篠田 (愛知・久屋大通)

代々木 鳥松 (東京・代々木)

囲炉裏家さんかい (愛知・金山)

【『居酒屋』2024 掲載記事再録】

値上げしなさい!!

~売れっ子コンサル河野裕治氏が「値上げできない経営者」に伝えたいこと~

連載

- ・ トップが自ら語る注目 FC モデルの強み
当社 FC の競争優位点、収益力、支援体制
- ・ “なにもできない社長” が繁盛店をつくれる理由^{わけ}
- ・ 対談篇 OLL DESIGN 大西良典氏がレクチャーする
内外装の ID デザイン理論
(岡山フードサービス(株) 代表取締役社長 岡山克巳氏)

- ・ 売上げがあがる店構え解説
- ・ 誌上実験 商圈・人流データ分析で
出店の成功確度を高めよう
- ・ 覆面店舗チェック!! (コメダ珈琲店)
- ・ やまけんの農業 × 外食ビジネス=!? (山本謙治)
- ・ レストラン食べ歩記 (横川潤)
- ・ 食のキラーコンテンツ (島田 始)
- ・ 大手・中堅 外食企業動向 2024

インフォメーションコーナー

バックナンバー

次号予告