

■サービスプランのご提案(1か月)※消費税別

【Work Support】	【Management Support】	【Consulting Support】	【After Support】
<ul style="list-style-type: none"> ・店舗支援(6H×12=72) ・業務報告(中間、月間) ・定例MTG(月2回)※相談、提案 ・サービス改善提案 ・計数管理or業務効率アドバイス 	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗支援(6H×8=48) ・業務報告(中間、月間) ・定例MTG(月2回)※相談、提案 ・サービス改善提案 ・管理者育成(全般) ・収益改善or業務改善提案(3か月案件) 	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗支援(6H×8=48) ・業務報告(中間、月間) ・定例MTG(月2回)※相談、提案 ・サービス改善提案 ・管理者育成(全般) ・収益改善提案(3か月案件) ・業務改善提案(3か月案件) 	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗視察(月2回※不定日) ・定例MTG(月2回)※進捗管理など ※個別相談など随時
<ul style="list-style-type: none"> ・別途料金で追加可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・別途料金で追加可能 ※Management Supportは総合不可 	<ul style="list-style-type: none"> ・年間契約:全て実施 ・6か月案件以降は別途料金 ※契約月数による 	<ul style="list-style-type: none"> ・年間契約:全て実施 ・6か月案件以降は別途料金 ※契約月数による
¥270,000	¥330,000	¥350,000	¥100,000
現場主体により改善点の提案を行う	代行管理業務により改善を行う	組織が自走できるように行う	組織が自走できるように行う

■改善案件項目

所要期間目安		【収益改善項目】
3ヶ月	原価管理改善提案	原価管理の見直し、抑制に向けたご提案
3ヶ月	人件費管理改善提案	人件費管理の見直し、抑制に向けたご提案
3ヶ月	プロモーション改善提案	販売戦略、SNSを活用した集客策をご提案
6ヶ月	売上改善提案	客単価や席効率など店内集客策をご提案
12ヶ月	収益改善提案(※総合)	集客策、コスト低減策などを総合的にご提案
【業務改善&人員育成項目】		
3ヶ月	社員管理の是正提案(労働)	労働環境を整え離職率を低下させるご提案
3ヶ月	社員育成の改善提案	従業員の戦力化を行うためのご提案
3ヶ月	業務効率の基本	メイキングやサービスの見直し、効率を高めるご提案
3ヶ月	業務効率の改善提案	コストと並行して行い、仕組み化を行うご提案
6ヶ月	リーダー育成提案(※教育)	長所に特化したトップ育成を行うご提案
12ヶ月	管理者育成提案(※教育)	管理者として収益改善の基礎、ルーティンオペレーション習得のご提案
12ヶ月	組織構築の改善提案(※総合)	教育、評価、組織構築をベースとして総合的なご提案

※別途、追加単価に関してはお項目に付き¥35,000/月(税別)が発生いたします。

※期間の定めはあくまで目安であり、状況により変化します。

※人に関わる部分のご提案はあくまで長期的なご提案になるため、短い期間の運用は効果が一時的になる場合もあります。

※管理職育成:全般・・・店舗管理の基本習得(ヒト、モノ、カネ)、教育・・・コスト管理の考え方、営業バランスとの最適化、人材育成