

『がっつりステーキ』FLR比率はお客様満足度の為70%ほどです。

Food食材

理想比率

45%以下

弊社では普段使いの町中華のような町ステーキ屋としてリーズナブルなお店ではありますが、食材にはこだわりを持っています。

味はこだわりお値段お手頃がモットーで、地域のオンリーワンをコンセプトの店作りをしています。なので**商材費は決して安かろうでは選ばず、お客様が満足するお肉を選んで**います。

Food比率が**本来50%**ほどですが意外に低いのは仕入れが安い訳ではなく人件費と家賃、その他の営業工夫で成り立つ比率となります。

ラーメン屋、牛丼屋、すた丼屋さんも1食あたり1,000円の時代、その少し上のお客様をターゲットとしています。**競業しにくいがっつり肉業態**です。

Labor人件費

理想比率

25%以下

人手不足の時代に合わせてワンオペで対応できる事業形態です。

通常飲食店の人件費率は25%~35%となる所、25%以下で抑える仕組みとなっています。**(脅威の20%以下可能)**

お食事処なので時間帯が絞られピーク時は2名での対応も可能です。ランチタイムのピーク時間も主婦の働きやすい10:00~15:00と応募しやすく、またディナーのピーク時は18:00~22:00と学生でも対応時間で双方とも3~4時間の勤務で副業利用でも応募しやすくなっております。

あとは**オーナー様のシフトの配分で人件費率を調整**して頂ければと思います。**減らしし過ぎはお客様対応不足となる為スタッフのモチベーション含め上手にシフト管理して下さい。**

Rent家賃

理想比率

10%以下

地域活性と雇用促進を兼ねた競業しにくい店舗再生ビジネスとなっております。

おります。また**人口減少に伴い開業する人材も減り店舗家主様にとっても空室に成りにくく収益のロング回収と言った側面もあります。**

そのため家主様にも交渉し理解をして頂き、オーナー様には家賃の値下げ交渉をして頂きたく思います。場所の選定などは一緒に見て歩き御相談していきます。

ここは最初の非常に大切な仕事となり今後のオーナー様の幸せの成功の近道となります。更にはここから多店舗展開の夢にも及ぶ大事な交渉仕事になります。**家主様とも未長く良好な関係を作る為にもゴリ押しもダメですがその物件を諦める覚悟も必要です。**