

飲食店の利益を上げる

宮城県仙台第三高等学校 63班

背景と目的

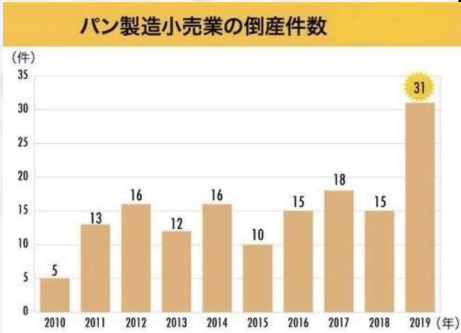
- コロナウイルスの流行
- コロナ以前からパン屋の廃業率が増加傾向
- フランチャイズ店舗よりも個人経営



利益を上げる方法を調べる



飲食店が廃業しにくくなる



今までの活動

パン屋さんにアンケート

解決策を店に提案

顧客側にアンケート

大阪のパン屋さん訪問

売上を増やすために
困っていること
顧客を増やすために
行っていること
etc...

可能なものを実践していただき、
売上の変化を調べる

フィードバック

店長の方にインタビュー

まとめ

- 客のニーズにあった商品を販売すること
→地域に住む人の年代などを調べる
- 客がまた来たいと思うような環境づくり
→凡事徹底、良い職場環境づくり

結果,考察

《パンデスイーツ》

【顧客へのアンケート】

- 多くの種類のパンを食べたい
- 大きさを選べたら嬉しい
- 試食ができるサービスがほしい
- 焼き上がる時間がわかるサービスがほしい



小さいサイズのパンを販売することを提案

☆新商品☆



フィードバック

店員から

- 新商品ということもあり売り切れになるほど好だった
- インスタグラムを見てこの商品を買いに來る人もいた

顧客から

- ちょっと食べたいときに軽食としてちょうどいい
- 食べきりやすいサイズなので複数種類
買いやすくなった

《ブーランジェリーKAWA本町南店》

店長 橋本 緑さんへのインタビュー結果

- 売上について 多い月→2月 少ない月→5月

- 取り組み
 - ・当たり前のことを徹底する
 - ・良い職場環境づくり

- その他
 - ・コロナ後のインバウンドで売上増
 - ・本町駅から徒歩2分、商店街にある
→通勤の前後に来店する客が多い
 - ・「生クリームサンド」が大ヒット作

参考文献

- 1) [帝国データバンク パン製造小売業者の倒産動向調査\(2019 年\)](#)