

焼肉
やきにく

ヨウゴウ

5
月号

焼肉きんぐの五稜星 みちしるべ

親愛なる物語ファミリーの皆様お疲れ様です！！GW 商戦も終わり、閑散期に突入しております。お客様の入りが落ち着いている今だからこそ、OJTして「お店の力」をつけたいですね！しかし、その店舗力をあげるトレーニングに際して「他店舗の皆さんはどういった取り組みをしているのだろう??」と気になった方とかいらっやいませんか？そこで、焼肉新聞では「店舗力をあげる為に他店舗で実施している取り組み」を2つ紹介いたします！この取り組みを知っていますか？

1. NPS 会議

1つ目は「NPS 会議」です！特定の曜日のピーク終わりに各店 Ptn の皆さんがオンラインで集合し、各々の先週 NPS 結果に対して振り返り、次回への対策まで報告しあう会です！NPS 会議を導入するにあたってのメリットを紹介します！

NPS 会議のここがすごい！



メリット1

他店の取り組みを週間単位で確認でき、応用する事が出来る！



メリット2

自店の取り組みを他店舗の店長や AM からフィードバックをもらえる！



メリット3

「やる気や元気」がもらえる！

NPS 会議は多くの気付きや判断が出来る場所です！Ptn 同志・ベテラン店長・AM の方だからこそ得られる気付き。店舗だけでは得る事の出来ない貴重なものです！NPS 会議という存在を初めて知った方は是非とも AM に直談判してでも取り組んでもらいましょ！絶対に自身のスキルアップや店舗力の向上に一役買いますよ！！

2. 新チームビルディングの推進

2つ目は「新チームビルディングの推進」です！新チームビルディングを導入するにあたってのメリットを3つ程紹介します！

新チームビルディングのここがすごい！



メリット1

昇格基準が明確になった！



メリット2

店長や社員が行っている仕事内容が明確になった！



メリット3

新人 Ptn が店舗内でのキャリアビジョンを描きやすい！

閑散期の今だからこそ、新チームビルディングの促進をしていきましょう！Ptn 一人ひとりが、とびっきりの笑顔と心からの元気で営業出来る体制・店舗づくりを目指していきましょう！



四半期表彰 PICK UP

最優秀店舗賞

佐世保大和町店
浅草ROX店



『当たり前前のことを当たり前前に継続してやり続ける』
——佐世保大和町店 店長 大庭拓也さん

特別賞 焼肉業態レコード 5,000万突破

船橋宮本町店 50,702,203円

永田翔馬店長の店づくり

『店長≡監督』

- ①平日の予約獲得（集客）
- ②従業員との積極的な意思疎通
- ③人揃え・戦力化（人員・戦力）
- ④理論組数への徹底的拘り
- ⑤常に店長自身が自己開示（戦術浸透）

- # 店舗テーマと目標の重要性の共通認識を従業員に持たせる
- # 店長の掲げるテーマの浸透に時間をかける
- ・戦術を理解させる
- ・思想教育・理念の落とし込み
- ・店長が考えていることを開示

NEXT OTAKE'S HINT

6/19(火)から夏期間限定メニューが始まります！今年『冷麺フェア』が帰ってきました！通常のひとくち冷麺に加え、

- 『鰹だし香る 和風冷麺』
- 『胡麻香る 担々冷麺』
- 『檸檬(れもん)冷麺』

が登場します！あなたのイチ押し冷麺はどれですか？2年前に食べた方も、まだ食べたことがない方もぜひ食べ比べしてみてください！



れいめん
冷麺