

当社飲食店開業の例

事業計画			
事業計画の立案	提供商品の立案	1~2週間	もともと商売の芯となる提供品の立案。ウリは食品・人・空間・サービス・演出etc.
	給与・福利厚生	1~2週間	労働環境の一つはお金。その他賄いや交通費・昇給制度など
	事業規模・席数・営業時間	1~2週間	運営・管理が出来る規模で検討しましょう。(委託先があれば確認)
	収支計画	1~2週間	売上-仕入れ-経費=利益。バランスシートを作成しましょう。
ブランド立案	店舗イメージ・カラー	1~2週間	どう思われたい、イメージ、コンセプトなどを考えましょう。また類似店の市場や有無を確認することも大切です。
食器の選定	グラス・お皿・カトラリー	1~2週間	召し上がるのは舌だけではなく、視覚もサービスのひとつ。
従業員の制服選定	制服・装備(無線・ハンディ)等	1~2週間	動きやすさ以外に重要な項目です。イメージや店舗に見合った服装なのか？お客様はおもてなしされる従業員の制服を重視する傾向があります。ラフな服装のお店に正装して行きませんか？ターゲットに合わせた制服の選定をしましょう。
お客様への演出	時間帯別サービスや雰囲気作り	1~2週間	時間帯限定商品や照明・BGMチェンジなど時間帯や曜日、シチュエーションに合わせた変化も大切な取り組みです。
内装設計	お客様の空間演出	1~2週間	造作物、導線、居心地の良さ、視界に入ると商品価値を高めてくれます。
	椅子・テーブル	1~2週間	食器に合わせたスペースがあるか、負担がないもの、カラーやジャンルにもこだわりを持って選びましょう。
	インテリア・装飾	1~2週間	テーブルクロス、カトラリーケース、間接照明、小物もつ演出力も馬鹿にできません。
	トイレの数	1~2週間	席数に合ったトイレの数を用意しましょう。50席以上であれば最低でも2つは理想。法令に定めがある場合もあります。
	店内オペレーション導線	1~2週間	配膳、パッシング(片づけ)営業中において無駄のからない設計にすること。
	在庫棚・スペースの確保	1~2週間	メニュー数に合わせた棚、ストックスペースの確保。今後メニュー転換出来るように広めにとのが理想。
作業スペースの確保	1~2週間	商品製造、調理の上で基地となる重要なスペースです。生産率=回転率とも言えます。大型の団体様を取り込む予定がある場合は注意が必要。	
物件開発			
マーケティングリサーチ	市場調査・競合店	1~2週間	近隣エリアに類似店・競合店はないか？また求められている店舗なのかをしっかりとリサーチしましょう。
立地・物件選定	物件内覧・選定	1~2週間	計画・設計計画に合った物件なのか？単純に規模の変更だけで対応できるのかしっかりと見学しましょう。またその現状の設備箇所、電気、ガス、水道のチェックをお忘れなく、工事段階で追加がかかる恐れもあるので施工業者を同行させるのも手段です。
物件概要・契約書の確認	看板・外観の取決めを確認	1~2週間	看板に関する規約をチェックしましょう。景観上禁止している物件もあるので外部へのアプローチが出来ない物件もあります。
物件契約	申込から審査まで1週間	1~2週間	締結までに管理する管理会社の審査がある場合がほとんどです。
資金調達			
自己資金	自己資金・個人借入		自己資金・親族などの手を借りる場合。
日本政策金融公庫	審査期間	1~2カ月	事業計画書・不動産概要書・現在の家賃・各種領収証や見積書の提出が必要です。
銀行・信用金庫	審査期間	1か月	事業立上げで開業資金の場合、それまでにかかった経費・レシートは必ず保管、提出の上申込みしましょう。
助成金	申請受理より	半年後	地域型・協会・雇用・開発等様々な助成金が毎年数百と出ております。貴方に見合った制度を活用しましょう。
内外装			
ラフプラン・概算見積もり		10日~2週間	概算でおおまかな金額とイメージを作成します。設計の80%はここで完成させます。
設計・デザイン		10日~2週間	微調整・検討を重ね妥協点などを打ち合わせし作り直します。
本設計		半月~1カ月	管理会社・各種許認可に必要な条件を取り入れ正式な平面図・設計図を作成します。
施工期間		1週間~1.5カ月	設計図を基に施工していきます。その際必要に応じて作りこむ前に搬入物を入れる場合もあります。
食器・備品			
商品購入		半月~1カ月	施工と同時に動き出せるものを済ませておきましょう。各種買い出し、日付指定で調達しましょう。
各種紙媒体・デザイン		1か月	名刺、広告物、案内状、メニューブック、看板などの作成。
			オリジナルティをもったマスコットやロゴの製作も良いでしょう。
業者選定			
食材・飲料・備品の調達	初回打ち合わせより	1か月	安定供給、仕入れの確保が必要です。テクニクとしてはまとも注文で営業先保管などコスト削減に対応できる営業所もあります。
			または年契約など先方も安定的な仕入れには条件や価格が緩和する場合がありますので営業担当者に確認してみましょう。
許認可申請			
保健所		1か月	食品衛生管理者の選任の上、営業許可が交付されます。
消防署		1か月	詳しくは最寄りの市役所衛生管理課または保健所にて
			スプリンクラー、熱感知器、煙感知器、ダクトダンパーなど取決めは多様に渡ります。
警察署(風営等)		1か月	業種に応じた設備の点検確認後、交付されます。
			テーブル、椅子、照明、製作物の設計図、寸法、明るさなど様々な条件をクリアすると風営法に則った営業許可が交付されます。
			適用外店でも、0時以降の深夜酒類提供飲食店許可などもあります。
人材採用			
採用		1~2週間	初回打ち合わせ日からの翌週、2週間後からの掲載が最短です。掲載後はNET受付・電話受付が必要となります。
オペレーション教育		3週間	業種、業務に依存します。完璧に越したことはないですが最低限のおもてなしが出来るレベルにはしなくては営業が出来ません。
			懇親会・打ち合わせなどで結束力を高めるとオペレーション効果が上がります。
販売促進			
メディア・PR戦略		3週間	雑誌、TV、地域紙などへの広告戦略を活用する場合、事前にプレゼン資料があると伝わりやすく記事や話題にしやすいです。
NET媒体販促ツール		1か月	売り文句(アピールポイント)はしっかりと復習しましょう。
			飲食店に特化した大手ポータルサイトの活用は露出を促してくれます。
HP・WEB・SNS		1か月	期間に応じた特集への参加も効果を発揮するでしょう。
			メニュー作成時に撮影した写真などを効率よく活用し、来店したことがないお客様へご来店を促すアプローチが出来るように構築しましょう。
オープン			
レセプション		1週間	主に招待制となっており近い関係、お得意様へのお披露目会とした形式が多く、最終的なご意見を検討する大切なイベントです。
プレオープン		2~3日	極めて実践に近い形で模擬営業を行います。目湯一価格より据え置き価格にしたり会費制にて食べ放題などを実施する店舗は多いです。
			反省会などで最終調整を行いましょう。
グランドオープン		開業	いよいよ待ちに待ったグランドオープンです。先着での粗品を用意する店舗もあります。
オープン後			
日報・週報・月報分析			期間別に稼働分析を行います。毎日1にヒントが隠されています。
ABC分析			ご来店のお客様のニーズに合った商品でしぼっていきます。同時に求められる商品にも気付きのメニュー開発に役に立ちます。
方向性の調整		1週間	ご来店のお客様は聞いてみないと判らないのは立地に深く関与しているからです。目に見えなかった問題点などでご要望が訪れます。
			柔軟に対応出来る問題はクリアしていきます。
日々のアフターケア			お客様、品質、従業員、クレンネスなど毎日アンテナをしっかりと張って変化を察知しましょう。