

貝殻亭

貝殻亭新定番Wowメニュー

貝殻亭ブイヤベース、薔薇のデザートの商品化、定番化
ディナー・単品メニュー、お客様が決めるメニュー実施

ディープインパクトサービス (D・I・S)

デザートワゴン、チーズワゴン、お客様の前でソースをかける、岩塩包み焼き e t c... 順次パフォーマンス力を高める。

商品の力のみならずスタッフ全員が高い志とおもてなしの心を持って「やっぱり貝殻亭だよな!」と言わせる感動レストランをめざします。

来年の1月頃にはフランス旅行に行けるよう、条件である通常売上120%アップを目指し頑張ります。

貝殻亭 GARDEN

2010年 未来の子供達へ街並を贈る為

●50万苗の供給

●50のモデルガーデン

●5000人のガーデナーコミュニティ結成

の実現にむけ挑戦します

磁部焼の店

山椒亭

磁部焼を器として使う提携10店

磁部焼を使ったワークショップ10回

1か月お食い初め10セット販売・お雛様10セット販売

●2年後は東京・神奈川に姉妹店を持つぞ!

●3年後までには磁部焼大使として賞状をいただくぞ!

●磁部焼大使として磁部焼の認知度をあげる

●新規顧客=新規需要の獲得=新しい売り方の提案



Resort Dining
Café Bar

地元のお客様に愛され、**清輝庵**
いつも予約で満室のお店にするため

●リピート率80%

●毎月1回のご来店

いつも新しい感動を与えられるよう頑張ります



concierge コンシェルジュ

お客様と貝殻亭リゾートが一生のお付き合いができる関係を築くため、リゾートを利用して良かったと思えるクオリティーの確立

●ずっと使ってもらいたいと思える深い信頼関係を築く

●新規のお客様にも驚きと感動を与え満足度120%へ

●イベント出展年4回(春夏秋冬)

●各店舗売上120%達成に向けての計画と行動

●お客様と従業員の笑顔と挨拶120%

ソレイユのテーマは

「地産地消、地域密着、**薔薇スイーツの定着**」の3つです
Le jardin du soleil

●地産地消は、地元の材料を積極的に取り入れ、流通コストの削減、中間業者のマージン削減で無駄を省き、より良質な物を低価格で手に入れる努力をする。

●地域密着は、誕生日、記念日ケーキの訴求を積極的にすることにより、お祝いケーキはソレイユのケーキを召し上がっていただく努力をする。また、価商品をはじめすることで、日常使いのケーキ屋へのイメージ転換のきっかけを作る。

●薔薇スイーツの定着は、豊玉香料の良質な材料を使い、「本物の薔薇スイーツ」を提案し、誰かに贈っても恥ずかしくない、自信を持って人に勧められるスイーツの開発に努力する。

これにより、顧客増、売上げアップを目指します。

炭火地鶏旬三昧



一年で一人一人が意識を高め、**リーダー的考え**を持てるように努める。

●責任あるポジションを経て、お互いが尊敬しあい全てのセクションを任せられるスペシャリストに成長す事。

●2年後、3年後に結果が出る様な先々を見据えた対策を行う(利益がより多く出る様なシステムの確立や顧客獲得の努力)
話楽酒楽 吉田

Green Planet Initiative

緑溢れる惑星を目指して、
人々のクオリティライフの向上に貢献する



Total Entertainment

満足から感動へ、
驚きや喜びの仕掛けが多彩に盛り込まれた空間



50年未来

文化の継承、

若者達(子)に、そして

その若者達(孫)に残す未来環境作り

Our Standards 7 stars

7つのスタンダード



スマイル
(万遍の笑顔・大きな挨拶)



清潔感
(身だしなみ・立ち振る舞い・清掃)



積極性
(探究心・好奇心に充ち溢れている)



責任感
(時間・言動)



好き
(お客様が好き・仕事が好き・仲間が好き)



センシティブ
(思いやり・心配り)



ショー
(サービスマンである前にエンターテイナー)

