収益性UP
売上向上
経費削減
客数の増加
客単価の増加
原材料費の低減
人件費の削減
その他経費の削減
新規顧客を増やす
顧客のリピートを増やす
機会ロスを減らす
テイクアウトを増やす
高単価商品の販売を促進
サイドメニュー販売を促進
ロスを削減する
基準在庫を見直す
シフトの見直し
時給を適正にする
作業効率を上げる
水道・光熱費を削減する
販売促進費を削減する
その他
既存顧客からの紹介獲得を促進する
純粋新規顧客を新たに獲得する
顧客感動満足を高める
来店頻度を短縮する
回転率を高める
満席率を高める