

お客様が喜ぶ!

お客様が増える!

利益が増える!

お店の体力測定

店舗力4つの診断項目 / 101のチェック項目

お店の**繁盛・繁盛継続**は、
お店の問題点を**早期発見・早期改善**することです

お客様はお店を
どう見ているのでしょうか?

繁盛していないお店は自分がやっている事は正しいと
思っているのですが、お客様は満足していません。お
客様がどう思っているのかを知りましょう。
お店の目線（都合）ではなく、お客様の目線を大切
にしましょう。

機会損失の恐ろしさ（客数減）を
あなたは知っていますか？

お店はお客様の求めているサービス（商品・サービス・雰囲気）を
提供しなければ、お客様に愛されません（客数減）お客様が求めて
いる愛を知りましょう。

店舗力**4つ**の
診断項目

料理 接客サービス 清潔感 お店の雰囲気

あなたの身体とお店の健康診断

身体・お店が資本!

健康第一・命はひとつ!

大切なことわかってください。

失礼ですが、

年に1回は、定期的にあなたの身体とお店の健康診断をしましょう!

プロの視点でお店を
客観的に評価してもらいましょう

1. 病気（赤字）になったら、原因を早期発見・早期改善し、健康（黒字）になりましょう
2. 健康（黒字）継続、病気（赤字）にならないように問題点を洗い直し気を付けましょう

お店の体力測定とは？

お店の体力測定は、専門の先生（日本フードアドバイザー協会公認）がお店にお伺いし、問題点を洗い直した後、診断書と評価レポートを提出いたします。体質改善のポイントと改善優先順位を表で解りやすくお教えします。

お申込みは裏面のFAX申込用紙またはお電話よりお気軽にお問い合わせください。



佐賀県伊万里市の会計事務所
税理士法人アップパートナーズ

〒848-0035 佐賀県伊万里市二里町大里乙1766-4

<https://www.upp-saga-imari.com/>

TEL: 0955-23-6712

FAX: 0955-22-2783

E-mail: saga@upp.or.jp

お店の体力測定(繁盛・繁盛継続)申込書

申込日	年 月 日	体力測定希望日程	曜日
フリガナ			
社名又は店名			
フリガナ		役職	
氏名			
フリガナ			
所在地	〒		
電話		FAX	
携帯電話		E-mail	
「お店の体力測定」の対象店舗			
フリガナ		電話	
氏名			
フリガナ			
所在地	〒		
業種業態		営業時間	
看板メニュー		客単価(夜)	円
主な客層 (男女比率)	男：女＝	年齢	～ 10代、20代、30代、40代、50代 ～
申込み内容	<input type="checkbox"/> お店の体力測定 30,000円(税別) <input type="checkbox"/> お店の体力測定 + お店のおけいこ 120,000円(税別) ※ 『お店のおけいこ』についての詳細は別紙チラシを参照ください。		

● 看板メニューは体力測定で試食してもらいたいメニューをご記入ください。 ● 体力測定希望日時や診断する先生の性別・年齢は希望にこたえられない場合があります。
 ● 客単価は体力測定希望時間帯における平均客単価(ドリンク2杯含む)をご記入ください。 ● 申込書を頂きましたら、弊社担当より、打合せのご連絡をさせていただきます。

