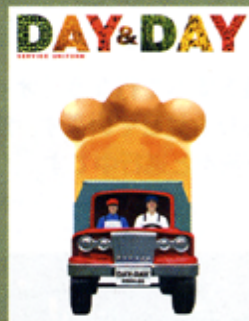


陽気で明るいサービスも、お店の隠し味。
揃いのユニフォームは
そんな気持ちの象徴です。



日々のおもてなしコスチュームが満載！
いろいろ選べるユニフォーム・カタログ



<http://www.ist-uf.co.jp>

Tel.03-5467-9716

カタログは無料にて発送致します。

菓子販売、カフェ等の店舗に向けて企画・製造から販売、レンタルまでお店のニーズにあったユニフォームをご提供いたします。

- カタログユニフォーム
(サービス、オフィス、アミューズメント)
- パイオダーユニフォーム
(各種企業・店舗向けオリジナル製品)
- レンタルユニフォーム
(クリーニング、メンテナンス、アフターフォローまで)
- 全国販売代理店ネットワーク完備

ist

株式会社 イスト

〒107-8312 東京都港区南青山5-4-19
Tel.03-5467-9716 Fax.03-5467-9745

(資料請求番号0342)

その街で20年、30年愛される店をつくるには、地域に貢献する心意気が必要



店舗デザインのなかでも、外装の果たす役割は大きいですね。

私はつねつねオーナーさんに、「見た目で3日間の集客は保障します」と言っています。オープン4日め以降はお客様との口コミで内容が広まってくるので、あとはご本人次第。それ以降は誰にも保障できません。外装でお客様をひきつけることができるのは、最初の第一波までです。

「ブレットファーム」の場合、住居も兼

たいとお話でした。実力のある人にとって、自然豊かな郊外は、まさに一等地。これが冷凍生地のパン屋さんならこうはいきません。地元で惚れ込んで、真面目に仕事をされている。幅広い応用力をもっている職人さんだから繁盛店をつくることのできるのです。

個人経営の店を手がける場合、デザインに欠かさないことはありますか。

当社のお客さまの大半は個人のオーナーさんです。借金を背負って開業したのに、3年や5年で飽きられてしまったら、生活が成り立たなくなってしまうので、デザイナーの責任も大きい。チェーン店や企業資本の店とは基本が違います。

20〜30年サイクルで稼げ続ける店づくりでなければならぬ。デザイナー的にもイギリスやフランスの街で何十年、何百年も前から愛されているスタイルを導入し、流行やトレンドは追いかけても、繁盛させるコツはありますか？

店づくりの基本は「何を・どうやって

テランシエフでも脱サラ開業でも一緒にす。商品や店舗のスタイルへのこだわりが強すぎる方は、あまり成功しません。「こんな店を出したい」という思いを伝えたいので、我々プロの提案や忠告に耳を傾け、一緒に店をつくっていく、そんな姿勢のある方が成功しているように思います。

私たちは、80年代から一般家庭の主婦を対象に喫茶店を立ち上げてきた実績があります。「ゼロから繁盛まで」サポートするのがモットー。だから、ひと口に「店舗デザイン」といっても、経営コンサルティングも含めた完全パッケージを提供することが出来ます。

最近では、早期退職で脱サラした方がお店を出すケースが多い。コンセプトがしっかりした方なら、最短2ヵ月半〜3ヵ月後にはお店のオーナーになれるます。

必ずしも「繁盛」だけが目的じゃないという声もありますが……。

実際に席数が7席ぐらいで、客単価は1000円前後というお店も少なくあり

どれだけ継続するかが問題です。歯を食いしばっても、利益を蓄積できなければ、意味がないでしょう。

利益を出すのはけっして悪いことじゃありません。商売をはじめたら利益を出して、今度は自分が消費側に回らなければ、世の中は回っていかないので。それから「利益なしでもとにかくやります！」という人もいますが、それは逆です。利益を得て自分も使う側に回って初めて、ほかで頑張っている人たちに還元できる。そんな店づくりをめざしてほしい。息の長い商売をしていきたいのなら、その街に貢献できる店づくりが大事です。

これからお店を出したい、現状を変えたい人にメッセージを。

わが社には業界初の「無料相談室」があります。電話一本いただければ、何らかのアドバイスはできるはず。店舗デザインに至らなくても、看板やお店のロゴを変えただけで、状況が好転したという例もあります。現状で悩んでいるなら、一度気軽にご相談ください。

1000円前後というお店も少なくあり

どれだけ継続するかが問題です。歯を食いしばっても、利益を蓄積できなければ、意味がないでしょう。

利益を出すのはけっして悪いことじゃありません。商売をはじめたら利益を出して、今度は自分が消費側に回らなければ、世の中は回っていかないので。それから「利益なしでもとにかくやります！」という人もいますが、それは逆です。利益を得て自分も使う側に回って初めて、ほかで頑張っている人たちに還元できる。そんな店づくりをめざしてほしい。息の長い商売をしていきたいのなら、その街に貢献できる店づくりが大事です。

これからお店を出したい、現状を変えたい人にメッセージを。

わが社には業界初の「無料相談室」があります。電話一本いただければ、何らかのアドバイスはできるはず。店舗デザインに至らなくても、看板やお店のロゴを変えただけで、状況が好転したという例もあります。現状で悩んでいるなら、一度気軽にご相談ください。

1000円前後というお店も少なくあり

どれだけ継続するかが問題です。歯を食いしばっても、利益を蓄積できなければ、意味がないでしょう。

利益を出すのはけっして悪いことじゃありません。商売をはじめたら利益を出して、今度は自分が消費側に回らなければ、世の中は回っていかないので。それから「利益なしでもとにかくやります！」という人もいますが、それは逆です。利益を得て自分も使う側に回って初めて、ほかで頑張っている人たちに還元できる。そんな店づくりをめざしてほしい。息の長い商売をしていきたいのなら、その街に貢献できる店づくりが大事です。

これからお店を出したい、現状を変えたい人にメッセージを。