

第4章 販売管理

多くの項目がある中で、それぞれの施策の()し、どの施策が効果的かを判断するために()が必要となります。

(1)メニューの売れ筋の()をおこなう。ABC分析とは、全メニューを()又は()に並べトータルの70%を()するメニューをAとし、70%から90%を構成するメニューをBとし、90%から100%を構成するメニューをCとします。この割合は()により変化します。
(C)と判断されたメニューはあまり売れないと判断し、次回の()から外す対象になります。 =【P16】=

(9)支払の()は顧客の来店選択の一つとなります。()がないときにカードやスマートフォンで決済できるという理由で()してくれます。

(10)予約もWEBが主ですが、()でも対応することでデジタル活用が苦手な()も予約がしやすくなり、()獲得に貢献します。 =【P17】=

第5章 顧客管理

交通量の多い駅周辺では、()率が高く、それ以外の多くの店は固定顧客と準固定顧客の比率が高くなります。顧客管理とは()を固定客に、()を準固定顧客あるいは固定顧客にしていくことが重要です。 =【P17】=

(3)新規顧客には、()を全体的に上げていくことにより、再来店してもらえることに繋がります。また、()に推奨してもらえると、その()で新規顧客として来店してもらえる機会につながります。
=【P17】=

第6章 雇用管理

(1) 労働時間と割増賃金

労働時間の延長は、1か月()時間、1年()時間以内で定めることが原則です。残業時間が月60時間までは()の割増賃金となりますが、それを超えた時間は()%の割増賃金となります。=【P18】=

(3) 年次有給休暇

- ①雇い入れの日から()を経過しその期間の全労働日の()以上出勤した場合、有給休暇が発生します。
- ②労働者が時季指定した日に有給休暇を取得されることが事業の()を妨げる場合には、使用者に()が認められます。
- ③使用者は()以上の年次有給休暇が付与される労働者については、年に()の有給休暇を取得させる義務が課されています。

=【P18】=