

## 第4章 販売管理、第5章 顧客管理

1	セット割引商品とは何ですか。	
答え	数種の商品をまとめて注文すると割安になるように設定された価格で販売すること	P16
2	ランチセットなどで注文を集中させることができるかどうか、どのような利点がありますか。	
答え	料理の提供が早くなり、回転率が上がり売上が向上する	P16
3	電話で予約ができることの利点を教えてください。	
答え	デジタル活用が苦手な高齢者も予約がしやすくなりグループ客獲得に貢献する。	P17
4	WEBサイトに割引券をはり付けることの利点は何ですか。	
答え	新規顧客を獲得する手段として有効である。	P17
5	お客様はどのように大別できますか。	
答え	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 固定顧客</li> <li>・ 準固定顧客</li> <li>・ 新規顧客</li> </ul>	P17
6	交通量の多い駅周辺では、どのようなお客様が多いですか。	
答え	新規顧客率が高くなる	P17
7	準固定顧客を固定顧客にしていくためには何か大切ですか。	
答え	顔をできるだけ思い出すことが大切である。固定顧客同様に挨拶をすれば来店頻度が増えるようになる。	P17
8	新規顧客に再来店してもらうために、何が必要ですか。	
答え	QSCレベルを全体的に上げていくことが必要。	P17

## 第6章 雇用管理

1	40時間を超えて働いてもらうために結ぶ労使協定を何といいますか。	
答え	36協定	P18
2	労働時間が1日6時間を超える場合は、何分の休憩時間が必要ですか。	
答え	45分以上の休憩時間が必要	P18
3	面接をして採用する場合でも、その場で採用の旨を告げない理由は何ですか。	
答え	関係部署に了承を得るため	P19