

◆ワインカレッジの「飲食店のためのコンサルティング」

飲食店を繁盛させるためには...

着実な成果を生むコンサルティングと社員教育

ワインカレッジでは長年にわたる教育経験を生かし、ワイン教育並びに、ワインマーケティングコンサルタントとして、ホテル・レストランなどの外食産業をはじめ、インポーター、百貨店、スーパーマーケットなどの依頼により、「コンサルティング」、「社員教育」、「販促指導」を行っています。

「飲食店を繁盛させるためには...」というコンセプトから、それぞれの業種・業態に適合する「コンサルティング・プラン」を考え、それをベースに「社員教育」を行い、現場スタッフのモチベーションアップならびにスキルアップを行い、繁盛店を目指して現場スタッフの“実践力アップ”、“販促指導”を行って参ります。

飲食店を繁盛させるためには、お客様に喜んでいただくためには何をすればいいのか！を考えなければなりません。そのおもてなしの気持ちの積み重ねがお客様を幸せにする！に繋がるような店作りができたならば、結果としてお客様に愛される繁盛店になっていくのだと思います。

これからの時代はレストランなどの飲食業はさらに“おもてなし”をメインコンセプトとして取り上げていかなければなりません。専門性の高い料理やワインを扱うレストランはホスピタリティ、つまりおもてなしの心なしには成功することはあり得ない業種のひとつです。

今後ワインカレッジでは、“ホスピタリティ産業としての飲食業”をメインコンセプトとしてコンサルティング内容をより充実させ、飲食店を繁盛させるためのお手伝いが出来ればと考えております。

- コンサルティング契約** 単発、年契約など要相談
- 教育目標** 飲食店を繁盛させるためのスタッフのモチベーションアップとスキルアップ
競合他社を上回るための実践力アップ、各店舗の売り上げ増、他店との差別化
- 対 象** 飲食店、外食事業会社（飲食業経営者ならびに飲食業に従事されている方）
- コンサルタント** 谷住 肇 *ワイン教育&マーケティングコンサルタント
- 教育内容** 要相談 各社の業種と業態に適合するコンサルティングプランの作成と教育
- 教育日程** 要相談
- 定 員** 人数問わず
- 会 場** クライアント様準備
- 講師料** 要相談

■ コンサルティングと社員教育の概要

飲食店を繁盛させるためには…

- お客様に喜んでいただくためには何をすればいいのかを考える！
- 自分がされたら嬉しい！と思うことをすることから始める！
- お客様を飽きさせない工夫を継続する！

1. オリジナリティを作る！「他店にはないスタイルを作る！」

「ホスピタリティ」「価格戦略」「他店との差別化」

2. お店としての売り！を作ることがすべて！「ヒット商品は作るもの！」

- 心からのおもてなし
- 料理のスペシャリテ
- 消費者のニーズをとらえたお値打ちワインの品揃えと価格設定
- 趣向を凝らしたサービスやプレゼンテーション

3. 飲食店経営とホスピタリティ

明るく！元気に！挨拶ができる人は第三者を心地よくさせる！これがマナーで人として一番大切なこと
これに心が加わるとホスピタリティという！お客様商売をする人にとって一番大切なこと

4. 接客の姿勢とサービスセンス

「謙虚さ」「ユーモアのセンス」

「洗練度（お高くとまらない）」と「フランク感（気さく・ざっくばらん）」の調和

5. プロフェッショナルとしての流儀を身につける

- 接客の達人であること * 人間力が必要
- お値打ち感のあるクオリティワインをセレクト出来るテイस्टィングのスキル
- 1本のワインを美味しく楽しく飲んでいただくためのプロとしてのサービス技術と演出の工夫
- 世界のトレンドのワインとビバレッジの流れを知る

6. ワインペアリング 「 経験とセンスがモノを言う...そしてオリジナリティ 」

メニューのそれぞれの料理に、ベストマッチと考えるワインを合わせるキー・ポイント

「料理とのハーモニー！」「流れ！」「発見！」「サプライズ！」

7. セールストーク 「 プロとして最もトレーニングすべき技術 」

お客様にお出しする料理の説明をどれだけ分かりやすく、簡潔に出来るか！ワインの味わいのタイプを分かりやすく、美味しそうに説明出来るか！どうか販売のポイントになってくる

＊ 専門用語は一切使わない！がプロフェッショナルの基本

8. 納得価格 「 お客様に納得していただける顧客単価を作る！ 」

お店側のパッションレベルが料理に、サービス姿勢に、ワインリストにと出るもの

お客様が敏感に感じとられ、トータル的に満足されれば再来店に繋がる

＊ お客様が支払った金額に妥当性を感じているかどうかである！

9. レストランの3つの武器

- 人 (丁寧、思いやり、気遣いのある対応)
- 料理 (クオリティとスペシャリティ)
- ワインの品揃え (クオリティ、適正価格、発見)

10. 繁盛店にするための4原則

- **Passion** すべて的人是自分は一生涯懸命やっていると思っている
- **Hospitality** 明るくて！元気で！挨拶ができる！ことから始まる
- **Originality** 人は平等に感性、センスは持ち合わせていないが…
- **Team Work** 経験値が違うのはよし！パッションレベルが違うと一緒に働くのは難しい！

● 各社の業種と業態に適合したコンサルティングプランの作成と教育を行い、

経営者ならびに現場スタッフの実践力アップを達成します。

ワイン教育&マーケティングコンサルタント ●谷住 肇 *ワインカレッジ校長

*講師 谷住 肇 (タニズミ ハジメ)

- ワインカレッジ校長
- ワイン教育&マーケティングコンサルタント
- 平成 23 年度大阪府優秀技能者表彰 (なにわの名工) 受賞

ワインカレッジ校長の谷住肇は日本を代表するトップソムリエであると同時にワイン業界の重鎮。
ワインを通じて食文化の発展に寄与したいと考え、1993 年、自らワインスクールを設立。

1986 年渡仏、世界最高峰のレストラン「ピラミッド」、四ツ星ホテル「ソフィテル・リヨン」などで研鑽。
1990 年オードレ・デ・コトード・シャンパーニュ・シュヴァリエ(シャンパンの騎士)の称号を授与される。
1991 年 カリフォルニアワイン・エグゼクティヴ・ソムリエコンテスト優勝。
2005 年より一般社団法人日本ソムリエ協会理事を 2010 年(3 期 6 年)まで務め、その後 2015 年まで
同協会関西支部顧問を務める。

ワイン文化を楽しく伝える“パーソナリティ”として講演、セミナーに幅広く活躍。
また、長年にわたる教育経験を生かし、ワイン教育並びに、ワインマーケティングコンサルタントとして、
ホテル・レストランなどの外食産業をはじめ、インポーター・百貨店・スーパーマーケットなどの依頼により、
社員教育ならびに、コンサルティングを行っている。

■ 社員教育・コンサルティング実績(順不同)

- アサヒビール株式会社 ○ キリンビール株式会社 ○ 株式会社モトックス
- 三国ワイン株式会社 ○ 阪急阪神東宝グループ 株式会社阪食 ○ 株式会社阪急オアシス
- 株式会社阪急ニッショーストア ○ 株式会社宝塚阪急 ○ 株式会社フェルタ
- 外食事業会社各社...その他多数

■ お問い合わせ : TEL&FAX: 078-940-4216 ワインカレッジまで

WINE COLLEGE ● ワインカレッジ

谷住 肇 Tanizumi Hajime

OFFICE 〒651-1212 兵庫県神戸市北区筑紫が丘5丁目6-11

TEL&FAX : 078-940-4216 E-mail : info@winecollege.info