

CONTENTS

第一章

お店の経営にとって大切なことは？

- 1 カフェは続けなければ意味がない
- 2 お店のコンセプトに合ったヒト、モノ、コトのバランスが大切
- 3 個を出して共感し合おう
- 4 常に決断と行動を心がけるコト
- 5 商売は学びの連続

第二章

集客の仕組みづくり

- 1 新規集客のためにすることは多い！ 目的を決めよう
- 2 うちのカフェを必要な人に伝える新規集客の方法とは？
- 3 大切なのは新規客か常連客か？

まえがき 2

47 32 30

25 20 18 16 14



CAFE



第四章

第三章

4 リピートしてもらおうための工夫

価値を上げてお店のレベルアップをしよう

- 1 ウリのメニューを作って、来てほしいお客さまに来てもらう
- 2 おいしそうを売ることから始まる
- 3 メニュー表の作り方で売れるメニューが変わる
- 4 評判になるカフェの空間づくりをしよう
- 5 安売りをせず価格を上げる努力をしよう
- 6 プラスアルファを取り入れて売上を伸ばそう
- 7 店主の人間的レベルアップが必須

つながりの経済を広げよう

- 1 今、あちこちで友達の紹介から またその紹介のつながりのスパイラルが起きています
- 2 ブログ、フェイスブック、ツイッター、インスタグラムでつながる

CONTENTS

第五章

カフェ営業のリアル

- 3 好きなことを仕事に取り入れよう！　そして好きなことでつながろう！
138
 - 4 カフェオープン前からできるつながり
133
 - 5 人にも任せられることでつながりの経済は広がる
127
 - 6 カフェとしてできる地域とのつながりと取り組み
123
-
- 1 カフェの一日のお仕事
155
 - 2 スタッフとの距離感
150
 - 3 カフェ営業を事前に体験しよう
144

あとがき
161