

ファインダインを始めてみて、 食材ロスが減り、店舗の原価率も改善！

ファインダイン中目黒エリアにご加盟いただいている、「ごっつい 祐天寺店」のFCオーナー兼店長の山坂さんにファインダインについてのお話を伺いました



お店の事や商品の味を知っていただいて、
来店していただくきっかけになる事が
加盟している最大の目的です



ごっつい 祐天寺店

こだわり抜いたお好み焼、焼そば。本場大阪の味
FCオーナー兼店長／山坂氏

Q はじめに、ファインダインを知り、
加盟への検討に入った時の事を
教えてください！

ファインダインを知ったのは、担当の方が直接お店に来てくれたのがきっかけです。

ごっついシリーズ店が、ファインダインさんに加盟しているのも実は知らなくて…。

ファインダインの担当の方からデリバリーについて詳しく説明を受け、検討に入る際に本社に系列店のファインダインの売上などを確認させていただきました。

本社や系列店の方もファインダインさんと信頼関係が築けていたようです。

加盟における検討に入った際には、

プランや数字の部分よりも、とにかく商品のクオリティの事をずっと考えていました。「時間が経った商品をお客様が、美味しいと感じていただけるのか」という事です。

Q 商品のクオリティという点を
どのようにして検証・解決しましたか？

やってみなければわからないだろうということで、実際に商品を作りました。その商品をファインダインさんにお借りした保温用バッグに入れて保管。20～30分後に食べてみたんです。※そしたらお好み焼きはほとんど冷める事なく、正直びっくりしました。これならばお客様も満足いただけるのではないかと思ったんです。実際に食べてみて、私自身が満足する

クオリティに達していない商品や、どうしても店舗に来て味わって欲しいものはデリバリーのラインナップから外しています。

(※ご加盟を検討いただく際に、実際に配達員が使う保温用SETをお貸し出しすることが出来ます。)

Q 加盟に向けての準備で、
商品の選定以外に工夫した事を
教えてください

やはり、商品を入れる容器(包材)の選定ですね。ファインダインさんに紹介いただいた業者の方と打ち合わせさせていただいたんですが、こぼれない事を前提として、お好み焼きがお客様の元に届いた際に、やっぱり美味しそうに見えなければいけないと思うんです。

次項に続く▼

例えば容器自体に高さが無ければ、お好み焼きのかつおぶしがつぶれてしまう。見た目でも美味しく味わってもらう為に入れ物は大切だと。その選定には時間を使いました。

Q ファインダインを始めてみて、お店の業務はどう変わりましたか？

いざ、スタートするときには正直不安な部分はありました。

土曜日や日曜日にたくさんご注文をいただけるとは聞いていたのですが、お店も週末は忙しかったので。

スタート時は、メニューブックに「土日の注文は調理にお時間をいただく場合がございます」と入れてもらっていました。実際に始めてみて、大変だったことは「時間のコントロール」です。例えば、お店が混んでいて調理が30分では難しい時に調理時間をもう10分欲しい場合、お客様との時間の調整はファインダインのスタッフの方が連絡して下さいます。

ただ、予約注文が入った場合には1時間後・1時間半後の調理を受けることがあります。この場合、商品の調理



◎ごっつい 祐天寺店

を始める時間にお店が混んでいるかどうか分かりませんので、最初は大変でした。

しかし、商品を絞っていた事。週末は能力の高いスタッフを週末に配置する工夫していたので、なんとか対応できました。あとは、まあ…慣れですね(笑)

Q ファインダインを始めた事によるメリットを教えてください

ファインダインの売上によって、お店の売上が上がった事が一番いい点だと思います。

最初にファインダインの説明を聞いた際に担当の方からも聞きましたが、ファインダインを始めた事による人件費の増加もありませんでした。

またファインダインを始めるまでは、テイクアウトを行っていなかったのですが、デリバリーをやっている事を知ったお客様※が一日一組くらいの割合でテイクアウトをしていかれるようになりました。(※該当エリア内のお客様に、最低でも3ヶ月に1度はお手元に届くようポスティングを行っています。)

月のトータルで見ても、ファインダインを通じて得た売上の2割以上は利益として残っています。

また食材に関してロスが減りました。お店への来店が鈍くなる雨の日や、イベントの日(サッカー放映など)にファインダインから注文が入るので、食材が回転し、より新鮮な食材を店舗でも使えるようになりました。食材ロスが

減った事によりお店の利益率改善にも繋がったように感じています。

Q 最後に今後のファインダインへの要望などがありましたらお願いします

一つ目は、平日の注文がもっと増えれば嬉しいです。

週末の注文が多いのはうれしいです。多いときには1日で7~8件の注文をいただくことがありますから。

ただ、週末はお店の方も忙しいので、出来れば平日の注文がもっと増えてくれるとありがたいです。

二つ目は、要望ではないのですが、正直なところデリバリーだけで、売上がガンガン稼いでいこうとは考えていません。

もちろんファインダインからの注文も丁寧にお料理をお作りしていますが、ファインダインをきっかけに商圈外のお客様(まだごっついに来店していただいた事の無い)に、お店の事や商品の味を知っていただいて、来店していただくきっかけになる事がファインダインに加盟している最大の目的です。



◎ごっつい焼

ファインダイン加盟店募集については下記までお問い合わせ下さい

TEL 03-5444-3851 FAX 03-5444-3616

<http://www.finedine.jp>

ファインダイン

検索

店名 会社名			
ふりがな 担当者名		TEL	<small>※ご連絡させていただく場合もありますので、電話番号は連絡可能な番号を必ずご記入下さいませ。</small>
ご住所	〒		
その他 お問い合わせ			

FAXでのお問い合わせは、上記項目にご記入いただき、上記FAXまで送信下さい。

fineDine

株式会社ライドオン・エクスプレス ファインダイン事業部

〒108-6317 東京都港区港区三田3-5-27 住友不動産三田ツインビル西館17F TEL/03-5444-3851