

私たちが鐘庵を選んだわけ

繁盛店を目指すオーナー達



静岡中田店 有ヶ谷店長

鐘庵の商品には 絶対的な自信がありました。

鐘庵の仕事に魅せられ、商品がもつ味の魅力、提供スタイルにも魅力を感じたことが、この仕事を始めたきっかけです。鐘庵の商品に対しては絶対的な自信がありましたから、最初から仕事に対しても、売り上げに対しても一切不安はありませんでした。いまだにはじめてのお客様が来店されるとうれしく、その方がリピーターになってくれた時などは、この仕事をしていて良かったとつくづく感じます。自分の店で働けることが最高にうれしい。お客様の反応が直接伝わってくることや、人とのふれあいが最高です。お昼時は大忙しで大変ですが、落ちついたころには、やり遂げた充実感でいっぱい。日々の働きが数字になって売り上げとして現れるのも、充実感につながります。

Q&A FC加盟に際しての 疑問にお答えします

オープン後の店舗経営に対する 本部のサポート体制は？

月に1回店舗をまわり3～4時間の中で問題点や情報、与えられたテーマに対しての話し合い、売り上げ、在庫管理面などについて話し合います。また、電話では随時問題点や疑問点等承っております。毎日売上日報を本部にファックスしていただき、全店の売り上げ情報を10日ごと各店にファックスいたしますので、それを基に店長同士、店間情報の交換を行っていただきます。月次データは月初各店に全店分が郵送されます。

FCオーナー同士や 店舗間の交流はあるのか？

オーナー会議は年間2回、毎回テーマを決め1泊の会議を開催しております。店長会議は地区ごと2ヶ月に1回、全店長会議は年1回開催いたします。パート、アルバイトの勉強会も本部にて月1回開催しております。情報交換は店長会議が一番活発で、内容の濃い会議になっています。

店長が病気などで開店ができない 場合、サポートはしてもらえるのか？

本部としては店長クラスの人材を派遣員として用意しております。ただ費用が発生しますので、店舗ごとにカバーすることもあります。

営業上での 機械的トラブルについては大丈夫か？

破損部品の特殊な場合の例外を除いては、2時間以内に普及できるようにしております。

販売促進や広告宣伝面での サポートはあるのか？

新メニュー導入の際は、指定店舗にてテスト販売を行ってから全店に導入し、それに関わるPOP等の販促物を本部にて用意いたします。月々の販促進及び広告宣伝費は徴収しておりませんので、本部が必要と認めた最小限の販促物が発生した場合に、その都度必要経費を報告の上徴収しております。できる限り各店に負担をかけることなく「売れる店づくり」を目指しております。



藤枝築地店
数崎社長(左)・飯塚店長(右)

自分の思いがそのまま数字に・・・ やりがいを感じる鐘庵ビジネス。

鐘庵は、今時まれな元気の良さ、そば屋らしからぬ敷居の低さ、それでいて商品にこだわる、健康をどこまでも追求している、本当に望まれるお店だと感じています。実際にお店を運営してみて、お客様から良い評判をいただいたり、スタッフたちとお客様が一体となっている姿をみるのは、とてもうれしい。それに、自分の思いがそのまま数字に表れてきますので非常にやりがいはあります。

2店舗目を9ヶ月目でオープンしましたが、早く5店舗は運営していきたい。その時は、鐘庵としてのビジネスもすばらしいものになっているでしょう。庶民の旗印として、この旗の下に集まった人たちとともに、皆様に愛される鐘庵をどこまでも広げていきたいですね。



焼津東小川店 宇山店長夫妻

目指せ、鐘庵一番店！

自分が鐘庵のファンだったことと、商品の味、客層の幅広さ、店の雰囲気、スタッフのテンポのよさ、具材のこだわりなどで鐘庵を選びました。社長のカリスマ性も大きかった。

当初は自分のことだけで精一杯、研修の時にはできていたことが、一人になるとできないことに腹が立つほどでした。しかし、それも時間とともに周りが見えてきて、お客様のことも気に留められるようになりました。今では、目配り、気配りができ、着実にお客様の支持を受けていると実感しています。「おいしかった」「ご馳走さま」「がんばってね」などのお客様の声が非常に励みになり、うれしく鐘庵をやったよかったです。個人店ですので、まずは鐘庵の中で一番店を目指します。