



CYBELE CONSULTING FLOW / CCF

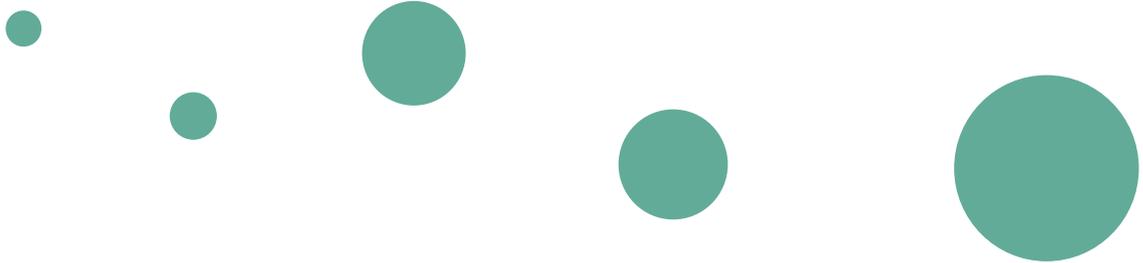
キュベレイ コンサルティング フロー

Mission

飲食事業の長期継続、事業拡大を実現する

事業拡大への主な問題点

- ① スタッフのモチベーションが感じられない
- ② スタッフが**長続きしない**
- ③ スタッフが退職するとゼロからやり直しになる
- ④ 指示、**決定事項が継続しない**、立ち消えになる
- ⑤ オーナーの負担が増えて事業展開が難しい
- ⑥ 不連続の連続が止まらない
- ⑦ 長期的な事業の継続に不安がある



Strategies 目的を共有し成長し続けるチームをつくる

主なアプローチ

- ① 問題点と原因を共有する (コーチング、作業分解、3M管理)
- ② 目標とプロセスを共有する (コーチング、MxPDCA)
- ③ コミュニケーション、共有システムを構築する (コミュニケーションルール)
- ④ 経営状態、計数指標を見える化し共有する (計数管理)
- ⑤ 評価したい事、されたい事を共有し評価方法を構築する (面談式評価システム)
- ⑥ 長期的な事業目標をスタッフと設定、共有する (ミッション策定)

コーチング

目標の共有

モチベーションアップ

M × PDCA

売上を予測し支出、対応を管理、利益をつくる

- ① 勘に頼らない店舗運営
- ② 未経験者でもプロの店舗運営が可能
- ③ アジェンダ管理で常に2ヶ月先を準備

Works

シミュレーション

損益分岐点の確認

売上、出品予測を基に
スタッフ配置、仕入れを最適化

「利益を作る」行動計画を策定、管理

シミュレーション→予実→行動計画を策定
達成率に応じた対策も事前に決定

アジェンダ管理

指数化

指数で売上を予測

過去の実績、曜日配列から指数化
日毎の売上を予測

Flow

■ Cybele Consulting Flow / CCF

01) お打合せ	» 経営責任者（オーナー）様とコーチ
02) 主要メンバー選出	» 現時点での主となるスタッフの選手、コーチとの共有
03) 主要メンバーと面談	» 主要メンバー様とコーチ。面談方式
04) コーチング	» 経営責任者（オーナー）様とコーチと主要メンバー様 » ※ミッション策定 資料①：コーチング議題、タイガーロール
05) 会議	» コーチが議長として会議に参加。 » 資料②：新人券、NFT（オリテン）
06) 全スタッフ査定	» 経営責任者（オーナー）様とコーチと個別（全スタッフ） » 資料③：査定表、能力給表
07) コミュニケーションルール	» 全スタッフと経営者様間の情報共有ルールを決定 » ミッション、目標達成の為に！ 資料③：新聞、感動費、FB、ML
08) 計数管理	» 全スタッフと経営者間で「経営指標」随時共有
09) アジェンダ M x P D C A	» ルーティンとしての事前準備と考察
10) 作業分解 3M 管理	» 作業効率の見直し
11) 全スタッフ査定	» 経営責任者（オーナー）様とコーチと個別（全スタッフ）