



【①予約販売の強化】

- ・ 予約限定商品の比率を高めた
- ・ 予約を強化して早期予約数を確保したうえで、前年の売上をもとに、当日の販売数量を調整した

【②製造・販売計画の工夫】

- ・ 前年に値引かずに販売できた数量をもとに計画を策定した
- ・ 前年の販売数量と、曜日特性を考慮して計画を策定した
- ・ 各店の商圈に合わせて、販売計画を策定した
- ・ 時間帯別製造計画を立てた
- ・ 前年よりも販売数量を減らし、代わりに付加価値を付けた

【③サイズやメニュー構成の工夫】

- ・ 主力商品には冷凍原料を使用し、数量限定の差別化メニューに廃棄に繋がりやすいチルド原料を使用した
- ・ 各店の商圈に合わせて、各店ごとの商品・メニュー構成とした
- ・ 前年よりアイテム数を減らした
- ・ 前年は1本商品の廃棄量が多かったため、ハーフサイズの数を増やした

【④当日のオペレーションの工夫】

- ・ 当日の客数・売れ行きを随時確認しつつ、店内製造を行った
- ・ 調整ができないアウトパックの計画数を減らし、当日の状況を見ながら店内製造・販売を実施した
- ・ 各店の売れ行きに応じて、店舗間で商品の振り替えを実施した
- ・ 売れ行きに応じて、値下げ時間を早くした