



ハピネス新聞

6月号

皆様こんにちは!早くも今年の折り返し地点に差し掛かりました。喘持ちの私(もう一人も)は梅雨の時期は要注意です。薬で上手くコントロールしていかないとはいけません。しかし、出来る限り薬には頼らない生活をしたいものです。今までは、肉と野菜と魚を食べておけば大丈夫!ぐらいしか考えてなかったのですが最近は、体にいいものを食べなきゃなあと思ひ初めています。よく言われているは白いものより黒いもの。白米じゃなく玄米、上白糖ではなく黒砂糖、小麦粉も全粒粉、などなど。以前メニューにあった十五穀米なんかいいですね。とりあえず休日は出来るだけ多くの野菜を摂取しようと思う、今日この頃であります。 まき

志摩部長より

従業員の皆様お疲れ様です。5月もアツという間に過ぎ去ろうとしています。前月同様に前年売上は越すことが出来ませんでした。諸事情は多々あるとは思いますが今何をすべきなのか問題点の発見を日夜行ってください。問題を探すだけでは解決の糸口は見つかりません。『問題』ではなく『問題点』を探すことが重要です。例えば売上げが落ちているということは問題であり問題点ではありません。この問題を点でつなぐ必要があります。点というのは各部署『QSCAI』で分類訳をして売上が減少している要因を詳細明記する必要があります。お料理を提供する際などに、お客様が来店したくない事がどれくらいあるのかを日々の営業で見つけ出す作業を行います。より具体的に!例えば『お料理が遅い』という問題があったとしたら どの時間に・だれが・何を作り・だれが料理提供をしたのか。まではだいたい調査を行います。ここから更に深く掘り下げていきます。人員体制・食材があったのか・人員のスキル・機材は適正に作動していたのか。から更に人員体制はどのように指示されていたのか?食材の保管状況は定位置で保管されていたのか等どれだけ掘り下げることによって真の問題点が見えてきます。浅く問題点を課題にしてしまうと本来の問題点が発見されずに優先的におこなわれず、顧客満足度を下げ客数が減少し売上げが下降していきます。この事を踏まえ日々の営業で問題点を探し、問題点の改善を行い、お客様が何度も来たいというディーズ・ハピネスにしていきたいと思います。

F/S 須永麗矢さん

こんにちは。石巻店で働かせてもらっている、須永麗矢です。今月5月から正社員になりましたので改めて自己紹介します。名前はすながれいやと言います!間違ってもすえながではありません!(笑)よく間違えられます歳は現在23歳、もう半分超えてしまった...と思っています。趣味はゲームをすることと音楽を聴くことです!主に洋楽を聴いています。アーティスト名を挙げるならカーリーレイジェプセン等々です。石巻店の方々にご存知だと思いますがかなりの石頭です。本当に申し訳ないと思っています!何故正社員になったかは後々わかります。今後の意気込みは皆さんにかなりご迷惑を掛けるかと思いますが躓きながらも一歩ずつ進んでいきたいと思っています!

編集後記

梅雨のジメジメした時期は
食中毒の発生しやすい時期です。

食材管理はもちろん
自分自身の健康管理も
十分注意しましょう!!

まき