

空き店舗補助金：月次売上 予実管理表

事業所名：串揚げ居酒屋 ネリサポ

専門家氏名：〇〇 × × ×

単位：千円)

	1か月目	2か月目	3か月目				4か月目	5か月目	6か月目				7か月目	8か月目	9か月目				10か月目	11か月目	12か月目			
	2019年	2019年	2019年	3か月計	2019年	2019年	2019年	2019年	2019年	2019年	2020年	2020年	2020年	9か月累計	2020年	2020年	2020年	10か月累計	2020年	2020年	2020年	12か月累計	12か月累計	
月次	6月	7月	8月		9月	10月	11月	6か月累計		12月	1月	2月							3月	4月	5月			
売上計画	1,500	1,500	900	3,900	1,275	1,500	1,875	8,550																
計算根拠	1か月目				4か月目				7か月目				10か月目				11か月目				12か月目			
	客単価：3,000円 客数：20人/日 営業日数：25日				客単価：3,000円 客数：17人/日 営業日数：25日																			
	2か月目				5か月目				8か月目				11か月目				12か月目							
	客単価：3,000円 客数：20人/日 営業日数：25日				客単価：3,000円 客数：20人/日 営業日数：25日																			
客数 × 客単価	3か月目				6か月目				9か月目				12か月目											
	客単価：3,000円 客数：15人/日 営業日数：20日				客単価：3,000円 客数：25人/日 営業日数：25日																			
売上実績	1,750	1,344	900	3,994																				
予算実績差	116.7%	89.6%	100.0%	102.4%																				
差異理由	1か月目				4か月目				7か月目				10か月目				11か月目				12か月目			
	オープン月ということもあり、客数はほぼ予想通りであったが、客単価が3,500円と伸びた。				探択申請時にご記入いただく箇所です。																			
	2か月目				5か月目				8か月目				11か月目				12か月目							
	海の日を境に学生の来店客数が落ちた。海の前日は平均客数20人、海の日後は平均客数16人。																							
課題	3か月目				6か月目				9か月目				12か月目											
	8月は、地元住民に飲食代から10%引き券を配布した。客単価は2,500円と落ちたが、平均客数が18人と予想より伸びた。																							
対策	①飲食代すべてから10%を引くと集客はできるが利益が出ていない感じがする。																							
	②売上げは伸びたけれど、3か月の仕入れ計算や人件費計算ができていない。利益がわからないので、利益がわかるようにしたい。																							
専門家コメント (具体策の提案など)	学生の休みや、天気が悪い時など、売上げが落ちそうなときは、ハッピーアワーの時間延長をすることで、ドリンクだけ割引とする。																							
	店長経験があるので出てきた数字は見る事ができるが、帳簿付けが苦手なので克服したい。																							