

03 商品開発シート公開！ 新メニュー開発の実践をしてみましょう！

step 1・2 「4P」シート

「ターゲット」と「4P」をシートに書き出しましょう。

「ターゲット」＝	
Product 製品	Price 価格
Promotion 販促	Place どこで売るのが

step 3・4 「試作」と「理論原価」(レシピ・工程表)

次に「試作」をして、内容を「理論原価」のシートに記載をしましょう。

商品名		売価(税抜)	
料理手順		合計原価(税抜)	
		原価率*	

※(原価 ÷ 売価 × 100) で計算

材料 名称	仕入れ原価			使用材料		原価(税抜)	歩留まり率
	仕入量	単位	単価(税抜)	使用数量	単位		
(例) うに	100	g	1000.0	5	g	93.8	100%
(例) 青ねぎ	1000	g	500.0	5	g	3.8	100%

step 5 そして、メニュー開始です。

「ターゲット」に合わせた「4P」を決めて戦略を立てていくことを「マーケティングミックス」と言います。商品開発に複数人が関わる時に、「話がまとまらず進まない」ことも解消できます。また、方向性を整理することで、「思いつき」ではなく、「売上」にフォーカスした戦略となり、結果の出る確率が大きく向上します。



〒557-0061
大阪市西成区北津守1丁目8-88
tel:06-6567-1001

関西で肉といえば
Copyright © 株式会社PFC All Rights Reserved.

発行：株式会社PFC
202403