

→申込締切:10月19日 →原稿締切:10月26日 →発売日:11月20日

消費者がいま求める「バリュー主義」 高原価率商売に学ぶ

“ワイン” “肉” “パスタ” “ピッツア”
原価率40%超の「ウルトラC」で集客が爆発!!

注目の2大ハイバリュー企業

「俺のフレンチ」「俺のイタリアン」
パスタ・ピッツア食べ放題「ヴォーノ・イタリア」

絶対見るべし!!

高原価率で勝負する ピカいち繁盛店6連発

高原価率商売で大成功している大繁盛店6事例をピックアップします。各店の商品バリューの打ち出し方、高原価率でも商売が成り立つ収益構造のつくり方を紹介します。

「バリュー主義」戦略で大成功
高原価率な多店化企業 徹底研究

値打ち感の打ち出し方、収益構造のつくり方、多店化の仕組みを解説します。

大手・中堅チェーン トップインタビュー

「外食はいまバリューの時代」

バリュー戦略の中身、マーケットに対する読みや考え方、消費動向などを含めた企業戦略としての高原価率ビジネスの優位性などを紹介します。

「原価率50%超バリュー」を引き出す
目玉商品のつくり方、メニューミックスの妙

お値打ちを生み出すメニュー開発と原価調整の仕方を単品原価率付きのメニュー表、写真、表組みなどで解説します。

「≡高原価率」を実現する
お値打ち仕入れの工夫

“中間業者を省く” “一頭買いする” “産直” “自社農場”などによって高原価率メニューと同等のバリューを打ちしている店を紹介します。また、調達ルートの開拓、メニュー化の手法、不安定な仕入れにいかに対応しているかなどの取組みをレポートします。

低原価で売れる ドリンクメニュー設計

「月刊食堂」料金表

| 種別 | 刷別 | スペース | 定価 | 仕上がり寸法 |
|-----------|------|------|---------|---------|
| 表紙4 | オフ4色 | 1ページ | 550,000 | 265×197 |
| 表紙2 | オフ4色 | 1ページ | 500,000 | 280×207 |
| 表紙3 | オフ4色 | 1ページ | 440,000 | 280×207 |
| 表2対向 | オフ4色 | 1ページ | 460,000 | 280×207 |
| 目次対向 | オフ4色 | 1ページ | 420,000 | 280×207 |
| 前付記事対向カラー | オフ4色 | 1ページ | 420,000 | 280×207 |
| 記事対向カラー | オフ4色 | 1ページ | 420,000 | 280×207 |
| カラー | オフ4色 | 1ページ | 380,000 | 280×207 |
| | | 縦1/3 | 220,000 | 260×60 |
| 記事中 | オフ1色 | 1ページ | 180,000 | 280×207 |
| | | 横1/2 | 100,000 | 120×177 |
| | | 縦1/3 | 80,000 | 240×55 |

①社名・ロゴマーク・コピー等は仕上がり線より、天地、左右とも10mm以上内側に収めて下さい。

②広告原稿は、CD-R、MOまたは原寸大ポジフィルムで入稿して下さい。

③特殊な製版を必要とするものは、別途お見積りさせていただきます。

④原稿仕様書の添付をお願いします。

◆上記広告料金には、消費税は含まれておりません。

【媒体概要】

創刊 ————— 昭和36年

版型 ————— A4変型

発行部数 ————— 82,000部

申込締切 ————— 発売月の前月の15日

原稿締切 ————— 発売月の前月の20日

株式会社柴田書店 広告部

〒113-8477 東京都文京区湯島3-26-9

TEL:03-5816-8255 FAX:03-5816-8272

E-mail:koukokubu@shibatashoten.co.jp