

【月刊食堂 2019年8月号】目次

《特集》 繁盛店のプライシング術から「売れる価格の正体」を探る **売れる価格のつけかた**

完全解剖

価格を決める根拠を要素分解とプロセスから学ぶ

繁盛店の^{価格のつけかた}プライシング持論

Italian Kitchen VANSAN 北浦和店（埼玉・北浦和）

NEO MEGUSTA（福岡・赤坂）

MOLNODA（愛知・伏見）

羊 SUNRISE（東京・麻布十番）

燻製ダイニング OJIMI（東京・大門）

BUTABARA TO THE WORLD（福岡・大名）

博多蕎麦酒場 蕎麦屋にぷらっと（東京・新橋）

365日（東京・代々木公園）

夜パフェ専門店 パフェテリア ベル（東京・渋谷）

AFURI 恵比寿（東京・恵比寿）

<インタビュー>

創業トップに聞く「私の価格哲学」

(株)鳥貴族 大倉忠司氏

(株)吉番屋 宗次徳二氏

『なんで、その価格で売れちゃうの?』の著者 永井孝尚先生が解説 行動経済学で学ぶ プライシング理論 10

アンカリング効果

プロスペクト理論

現状維持バイアス

出費の痛み

フレーミング効果

極端の回避性
端数価格効果
バンドリング・アンバンドリング
品質表示機能
希少性の法則

<巻末付録>

業界ニュースまとめ
大手外食企業の価格改定一覧

連載

500 店突破カウントダウン

「いきなり！ステーキ」の非常識な挑戦 一瀬邦夫社長の ICHI-METER

業界を活性化する 若手トップインタビュー 今月の顔

必見の大繁盛店

覆面店舗チェック (KFC)

イマドキ人事労務用語 小池温男流解釈

事業継続と人材救済のための M&A 照井ゼミ

OAG コンサルティング 田中繁明社長の財務ざっくり解説 いい決算書 使える決算書

船井総研のすご腕コンサルタント奮闘記

人を育てリピーターを育てる 頑張る店長のファンづくり奮闘録

経営難に直面した時 会社を手放したい時 M&A ホットライン

(株)メニューデザイン研究所 谷口泰崇氏の 繁盛メニューブックをつくろう！ (新連載)

やまけんの農業 × 外食ビジネス=!? (山本謙治)

サービス産業のワードパワー (松坂 健)

レストラン食べ歩記 (横川 潤)

食のキラークンテンツ (島田 始)

大手・中堅 外食企業動向 2019

本のひとつまみ (松坂 健)

インフォメーションコーナー

バックナンバー

次号予告