

消費税10%時代に向けて儲かる仕組みづくりを伝授!

消費税
転嫁対策

飲食店のための 繁盛店づくりセミナー

無料

【日時】平成27年8月24日(月) 14:30~16:30

【場所】赤穂商工会館3階 大研修室 【定員】20名

【講師】難波三郎氏(中小企業診断士)

飲食店はメニューが命

消費税増税による消費の冷え込みや、円安による仕入れ価格の高騰、大手チェーン店との競合などにより、飲食店を取り巻く環境は大変厳しいのが現状です。このような中でも何とか売上を維持して伸ばしていくしかありません。

「なるべくお金をかけずに売上を増やしたい…」そう思った飲食店の経営者の皆様、すぐできるのがメニューを変えることです。そこで、今回のセミナーでは、あなたのお店でもすぐに実践できるメニュー変更のポイントを解説します。



講師 難波三郎氏
(中小企業診断士)

プロフィール

岡山市出身。20代で上京し、フリーターとして20軒以上の飲食店で勤務を経験した後、惣菜店、居酒屋などを経営。現在は中小企業診断士として飲食店の開業や再生の業務に就く。2006年に出版した「メニューが飲食店を救う!」が、1万部を突破して話題に。9年経った今でも、「メニュー飲食店本」で検索するとトップページに掲載され、教科書的な存在となっている。ビールメーカーよりメニュー診断の依頼を毎週受注していたため、メニュー分析はお手の物。鹿児島から秋田まで、居酒屋からカフェまで幅広い企業を指導している。著書として他に「売れっ娘ホステスの育て方」は5万部を突破しビジネス書ランキングベスト10入り、その後「一流芸人がやっているウケる会話術」を出版、またベスト10入りを果たす。また他に「ひな壇芸人のトーク術」「タモリさんに学ぶ話がとぎれない雑談の技術」など6冊の著書がある。(コンサルタントブレン登録講師)



臨店指導も行います。(3店舗限定)

セミナーを受講された方の中から、3店舗限定で、講師が実際にお店を訪問してアドバイスします。詳しくは裏面をご覧ください。

繁盛店づくりの秘訣は?

講演会 内容のご紹介

◎メニューという言葉の意味

◎売れ続ける商品を開発するには

◎これが商品開発シートだ!

◎原価計算がずれる理由

◎商品の組み合わせが儲けを決める

◎お店の魅力を伝えるメニュー表

◎顧客満足を向上させる接客

臨店指導も行います。(3店舗限定)

セミナーを受講された方を対象に、講師が実際にお店を訪問してアドバイスします。

【日 時】平成27年9月と11月の2回実施 ※詳細な日程は後日調整させていただきます。

【対 象】セミナーを受講された方の中で、下記の方を優先します。

- ・赤穂市内で営業している従業員5人以下の飲食店を営む方
- ・売上、経費などの財務データを講師に提供できる方

【内 容】経営の現状をお聞きした上で、問題点や課題を見つけ出しながら、改善策と一緒に考えていきます。

【募集数】3店舗(申込み多数の場合は調整させていただきます。)

《お申し込み・お問い合わせ先》 **TEL43-2727 FAX45-2101**

赤穂商工会議所 赤穂市加里屋68-9 ※お申し込みは、下記申込書にご記入の上、当所までFAXして下さい。

飲食店のための繁盛店づくりセミナー & 臨店指導

受講申込書

赤穂商工会議所 行
FAX 45-2101

※どちらかに○印を付けて下さい。

① セミナーのみ参加

② セミナーの参加と臨店指導を希望

事業所名

TEL

所在地

参加者名

※ご記入いただいた内容は、受講者の名簿作成、出欠確認、商工会議所からの各種連絡・情報提供のためにのみ利用させていただきます。

セミナーで特に聞いてみたいことなど、ご要望があれば下記にご記入下さい。