

繁盛店の経営者でも、繁盛の理由は知らない！ 繁盛は創るモンです！！

「愛されるお店の理由(日経BP社)」の川野秀哉氏が、「繁盛のツボ」を3回に分けて公開！

繁盛の
基本を知る

お店の
弱点を知る

弱点克服の
具体策

成功事例
を聞く

早速実践
したい

第1回「地域戦略」誰があなたのお客様

初来店客を呼ぶお店のコンセプト、立地の選定、
外観内装の作り方 など

- ★ターゲット顧客は店の近所に居る！？
- ★VIP客は遠方から、愛顧客は近所に居る
- ★ひと目見て入りたくなるお店を作る為に…

開催日：平成17年4月20日(水)

時間：13:30～15:30

(13:00受付開始)

場所：サッポロビール株式会社 大阪工場

第1回は終了致しました

費用：1,000円(当日受付にてお支払い)

<講師>

株式会社 リンク 代表取締役 川野秀哉

第2回「商品戦略」はまるMENU作り！

商品戦略を知れば顧客は離れない！

- ★皆が喜ぶ品揃えMENUづくりをしない！
- ★MENUに奥行きがあると、お客がはまる？
- ★口コミするMENU、儲かるMENUとは…

第2回 開催予定

開催日：平成17年5月16日

時間：13:30～15:30

(13:00受付開始)

第3回 開催予定

開催日：平成17年6月14日

時間：13:30～15:30

(13:00受付開始)

第3回「営業戦略」強い店長創り！

営業戦略を知れば顧客が顧客を呼ぶ！

- 愛顧客を育成する接客コンセプト確立、
アンケートとDMの作り方 など
- ★お客の顔が良く見えている店長！
- ★店長の顔と名前を知っている愛顧客！
- ★経営者が店長にSTAFFに「経営」を教える！

(株)リンク&川野秀哉プロフィール

1986年にコンピュータ会社リンク創業。通信販売業に向けたソフトの開発や経営指導を行う中で、愛顧客を囲い込むノウハウを蓄積。その後、飲食店や物販向けに「店舗の繁盛指南」や「多店化指導」を行う。c級立地で月坪50万円を売り上げる「焼肉萬野」のProduce や、宮崎地鶏「車」の愛顧客育成指導など、繁盛店を多数手がける。最近 Produce した「葱塩ハンバーグ&鉄板焼 200℃」は今後の注目業態。

参考ホームページ：再来店ノウハウサイト <http://www.Aikokyaku.com>。著書「愛されるお店の理由(日経BP社)」がある。

セミナーFAX申込書 サッポロビール ***行き FAX **-* **-* **

参加内容にチェック(☑)して下さい 地域戦略セミナーへ参加する

※貴社名：	☆業種	☆社員数	☆年商(売上)	百万円
住所 〒				
※Tel:	※Fax:	◎ホームページアドレス: http://		
※参加者ご芳名:	お役職	参加者ご芳名:	お役職	
生年月日 19 年 月 日		生年月日 19 年 月 日		

◎問合先 サッポロビール株式会社 :TEL: - - 担当: