



SAPPORO

サッポロビールは、飲食店様のベストパートナーです!!

「繁盛店の扉セミナー」のご案内

日頃より格別のお引き立てを賜りありがとうございます。この度飲食店様向け「繁盛店セミナー」を下記の通り開催致しますので、ご案内申し上げます。是非、ご来場賜りますようお願い申し上げます。

開催日時

開催日

平成18年 **5月30日(火)** 受付開始 12:00~
12:30~16:30

会場

仙台エクセルホテル東急 ボールルームA・B
JR仙台駅から徒歩15分

お問合せ先

サッポロビール株式会社 東北本部マーケティング部 担当/茂木
022-221-6091

セミナーは予約制とさせていただきますので、予定数に達し次第締切らせて頂きます。



業務用関連パートナー企業出展ブース
12:30~16:30

「その悩み…解決できます!!」

繁盛のサポートをして頂ける信頼できる
パートナー企業が多数出展いたします。

同時開催

サッポロビールは飲食店様の
ベストパートナーです。

店舗

新規店舗から部分改装まで店舗設計・施工のあらゆる相談から、器、インテリアにいたるまで「売上アップにつながる」ご提案をいたします。

販促物

ロゴ作成から、メニュー表・チラシ・ホームページ等を作ります。新規客獲得、イメージアップのお手伝いをいたします。

- 店舗デザイン・設計 ●厨房 ●業務用機器
- メニュー・グラフィックス ●器・備品
- ユニフォーム ●販促促進関連

繁盛店セミナー 14:00~16:00

「繁盛店の法則・愛される飲食店の理由」(愛顧客育成事例)のご紹介!

~お客がお客を連れてくる販売促進実践法~強い店長が育つ・再来店ノウハウ実践手法を公開します!

株式会社リンク
代表取締役

川野 秀哉氏



Profile

[ナニワの繁盛指南師] デジタルとアナログを使いこなす飲食プロデューサー。1959年大阪市生まれ。関西大学工学部卒。1986年にコンピュータソフト会社LINKを創業。通信販売業向けに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。起業から1年間で、全国に50店舗展開した豚骨ラーメンの実績は有名。C級立地で月坪50万を売り上げる「焼肉萬野」のProduce、宮崎地鶏「車」の愛顧客育成指導など、繁盛店を多数手掛ける。一昨年にProduceした鉄板焼きの新しい業態「葱塩ハンバーグ&鉄板焼き393°F」は人材育成を中心とする多店化業態(MC化:マネージメントチェーン)としても注目。参考ホームページ:再来店ノウハウサイト「愛顧客どっと混む」<http://www.aikokyaku.com> 著書に「愛されるお店の理由」(日経BP社)がある。

繁盛店には必ず「愛顧客」が居る。愛顧客とは毎回の来店毎に新規客を連れてくる客。今回のセミナーでは、日経レストラン誌にも連載され、著書「愛されるお店」で熱く語られている手法をご講演頂きます。本セミナーの目的が繁盛店つくりのための具体的な販促手法での「売上UP(利益UP)」にとどまらず、「店長教育(従業員教育)」などの人材育成の側面もあわせ持つ点が非常に興味深い所です。

【参加申込書】サッポロビール株式会社 東北本部

事務局専用 FAX **03-5421-0864**

貴社名 (貴店名)	お名前	役職
貴社〒 ご連絡先		
TEL ()	FAX ()	
業種・業態	店舗数	
繁盛店の扉 セミナー	ご出席 合計()名様 ・ ご欠席	弊社営業担当者名
※いずれかに丸印と人数のご記入をお願い致します。		0530 仙台

※ご記入頂いた個人情報は、セミナーの諸連絡及びサッポロビール(株)からのご案内に利用させていただきます。
※個人情報の管理は、サッポロビール(株)が行います。業務委託先以外の第三者に個人情報を提供することは致しません。(法令等により開示を求められた場合は除く)