

★飲食店サポーター3社合同特別企画★

株式会社日本エル・シー・エー/東芝テック株式会社/株式会社ぐるなび

参加費無料

第2回特別基調講演開催

LCA-J
Link Consulting Associates-Japan



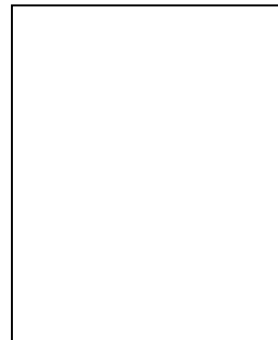
基調講演第1部(新規顧客獲得方法)(14:00~14:50)

『まだ間に合う! 駆け込み忘年会の獲得手法』

株式会社ぐるなび

ぐるなび大学講師 中川 雄二郎 氏

一年で最も“アツイ”季節、忘年会シーズン! 今年の忘年会は好決算に支えられて好調! このチャンスを逃さず、新規顧客獲得、最大の売上を確保するための手法をぐるなびのデータ・エリアや業態等さまざま成功事例を基にお伝えします。まだ間に合う忘年会集客の成功へ導きます。



基調講演第2部(既存顧客再来店方法)(15:00~16:30)

『繁盛店の法則・愛される飲食店の理由』

(愛顧客育成事例ご紹介!)

株式会社リンク

代表取締役 川野 秀哉 氏

～お客様がお客様を連れてくる販売促進実践法～
強い店長が育つ・再来店ノウハウ手法を公開します! 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『愛される店の理由』で熱く語られている手法をお伝えします。目的が繁盛店づくりのための具体的な手法『売上UP(利益UP)』だけにとどまらず、『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ところ。



開催日時・開催会場

ぐるなび大学ルーム

住所/大阪市北区堂島二丁目2番2号
近鉄堂島ビル 18F
交通/JR大阪駅より徒歩8分
地下鉄西梅田駅・阪神梅田駅より徒歩5分

11月16日(木) 13:30~16:30 当日新製品レジスター展示もごさいます(13:30~14:00)

■参加無料!

(限定100名様)

※定員になり次第、締め切らせていただきます。
お申し込みはお早めにどうぞ!

お申込みはフリーFAX:



0120-14-9672

貴店名もしくは貴社名(フリガナ)

店舗(もしくは貴社)TEL () 店舗(もしくは貴社)FAX ()

店舗ご住所もしくは貴社ご住所 (〒)

参加者氏名(フリガナ) *各店舗様・各企業様3名様までのお申込みとなります

申込み受け付け後講演受講書及び
セミナー会場のご案内をお送りいたします

計 名

営業担当者:

