

コストをかけずに売上を増やす！

経営改善推進セミナーのご案内

飲食店は！！ メニューが命



～お金をかけずに客単価が上がる！売上が伸びる！～

日時 平成28年 **7月25日(月)**
午後2時～4時
(受付：午後1時30分～)

会場 湯沢グランドホテル (湯沢市材木町 1-1-1)

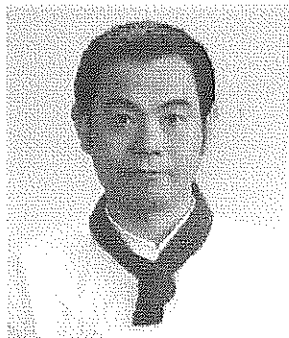
参加費 無料 **定員** 30名(先着順)

- 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さめる
- お店の魅力を伝えるメニュー表
- よいメニューとは？
- 顧客満足を向上させる接客

【主な講座内容】

《申込方法》 下記申込書に必要事項をご記入のうえ、
FAXまたは電話にて、お申込み下さい。

※飲食業以外の方にもご満足いただける内容となっております。



【講師】 飲食業専門・中小企業診断士 **難波 三郎** (なんば さぶろう) 氏

昭和42年、岡山市生まれ。20歳でスナックを経営する。25歳のとき、手に職をつけたいと決意して東京、料理を覚える。その後、いくつかの飲食店を運営しながら2006年、中小企業診断士となる。同年に発売された「メニューが飲食店を救う！」がヒット。ビールメーカー、製油メーカーから仕事を紹介されるようになり、飲食業者向けの雑誌にも記事を多数書いたため、業界のエキスパートとして認知される。またペンネームで、過去の経験を記述した「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のベスト10に入る。岡山市に在住するようになった際、ペンネームでの活動を周囲にコミングアウト。それを機にセミナー活動を始め、たちまち評判となる。

問合せ先
申込み

【主催】 湯沢商工会議所 / (公社) 湯沢法人会
湯沢商工会議所観光サービス業部会

FAX 73-2900 / TEL 73-6111 (湯沢商工会議所) ・78-0211 (法人会)

7月25日(月) 開催 「飲食店はメニューが命」セミナー受講申込書 ※切り取らずにこのままFAX願います。

事業所名			
所在地	〒 -	TEL	
		FAX	
受講者名			

*ご記入いただいた情報は主催者からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。