

受講していただいた方には、やる事が明確になり元気になって帰ってもらいます!!
もし、そうならなかったら、セミナー料金は全額返金いたします。
日本の元気は、あなたの店から。あなたの店の元気はこのセミナーから!

講師：(有)経営コンサルティングアソシエーション 宮内 海



既存飲食店の売上は

たった3つの手法でここまで上げられる



新規集客からリピート客づくりまでと現場スタッフの巻き込み方まで

群馬：韓国料理店

大阪：餃子居酒屋

神戸：海鮮居酒屋

昨年対比 **130%** 17席で月商 **500**万円 40席で月商 **700**万円 などなど

アソシエ式とは、できるを目的に難しい課題もすべて3つの段階的手法にわかりやすく整理したものです

其の1

店長はやりたいことを明確にして営業に臨め!

今までは、繁盛店のマネをすることが目的になっていました。それでは売上が上がらない時代
これからは業態の顔をはっきりさせた上で、店の個性を大切にリピート客を集める時代。
そのためのスタートは店長のしたいことを明確にすることです。そのやり方を3つの手法でお伝えします。

現場で売り上げアップをトコトンお客様と進めてきた
コンサルティング事務所



接客ならお任せ!
西田 清鷹

其の2

「チーム」づくりを店にしかけ、みんなを巻き込め!

飲食店は一度に多くの人が働くチームです。実は、だれでもがこのようにすれば、優れた結果を残せるチームになる方法は実は確立されています。その3つの手法をお伝えしながら、
店長やSV、部長リーダーシップの取り方もこれまた3つの手法でわかりやすくお伝えします。



当たるチラシなら私が一番!
大須賀 智

其の3

実証済の売上UP手法にチームで取り組み!

結果が出る
実証済みの
取り組み紹介

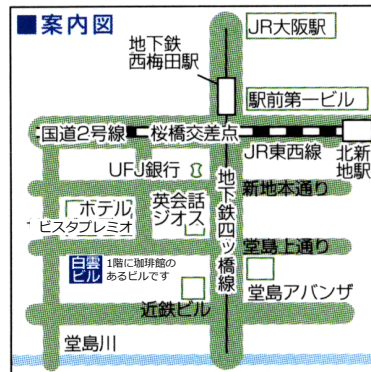


販促全般に精通!

稲原 聖也

開催日時 2011年10月13日(木) 14時~17時 主催 (有)経営コンサルティングアソシエーション
受講料(税込) 1万円(お二人目から8,000円)
会場 (有)経営コンサルティングアソシエーション事務所
〒530-0003 大阪市北区堂島2丁目2-23 白雲ビル303号 JR北新地駅より徒歩3分
お振込み先 三菱東京UFJ銀行 堂島支店(店番号058) 普通 4711991

※お振込手数料は、御社にてお願いします。 ※ご入金を確認後受講表をお送り致します。
※お客様の都合によりキャンセルされる場合は、振込み手数料を差し引いた金額を指定口座に返金致します。



アソシエ式 既存飲食店の売上はたった3つの手法でここまで上げられる セミナー受講申込書

参加者名(ふりがな)	年齢	役職	御社名
			所在地(〒)
申し込み担当部署・氏名(連絡先)	業種・業態	店舗数	年商 店 万円

◆お申し込みは **FAX:06-6344-7774**

お問い合わせ【担当:オオスガ】
Tel:06-6344-3636 E-Mail: osuga@association.co.jp