

"飲食店"勉強会 in 長野

平成 30 年 7 月 4 日(水)14:00~17:00(受付:13:30~)

対 象:飲食業を営まれる方

会 場:長野県信用組合本店2階大会議室※裏面地図参照

参加費無料

員:50名(先着順)

昨年度好評につき、時間を延長して開催!

【第1部】基調講演(14:10~16:50)

テーマ: 繁盛・繁盛継続の知恵"売上・利益アップ"手法

講師: 宇井 義行氏

(フードビジネスコンサルタント、日本フードアドバイザー協会創始者)

【第2部】主催者からのご案内(融資制度等)(16:50~17:00)

講

眇



宇井 義行 氏フードビジネスコンサルタント日本フードアドバイザー協会創始者

【講師プロフィール】

1950 年、東京都生まれ。学業のかたわら、18歳から飲食店で働き実践的な飲食業を学ぶ。26歳にて「フードビジネスコンサルタント」として起業。指導実績日本一のフードコンサルタントとして数多くの難問を解決し、開まを解めなりができまれ変わらせる手限には、実践から成る具体的なコンサルティング手法への信頼は厚く、数多くの飲食店経営者を魅了してきた。

2011 年に日本フードアドバイザー協会を設立し、420 万人が働いているといわれている飲食業界から日本の活性化と食文化の発展を目指して日々活動している。

【セミナー概要】

- 1 料理とドリンクで売上・利益アップをする手法
- (1)感動する料理を作る簡単な手法
- (2)収益アップするメニュー価格の設定の仕方
- (3)料理とドリンクの魅力を店頭でアピールします
- (4)メニューづくりの基本
 - ・メニュー構成(改定)を効果的にする手法
- 2 接客サービスで売上・利益アップをする手法
 - ・好感度・集客アップの接客サービスの仕方
- 3 目標損益モデル(儲かる仕組み=利益)の設定手法
- 4 お客様が入りたくなる(集客=売上)販売促進(外観編)
- (1) お店の情報を知らせます
- (2) お客様に来店してもらう重要な2つの要素
- (3) お店の外観でお客様を増やすポイント
 - ・店舗の外観は大切なお店の顔
 - ・店舗外観診断のポイント「看板編」
 - ・店舗外観診断のポイント「ファサード編」
- 5 永久不滅の飲食店繁盛・繁盛継続の方程式

お申込方法は、裏面をご参照ください。

【主催】日本政策金融公庫長野支店国民生活事業、長野県信用組合

【共催】長野県生活衛生営業指導センター

''飲食店''勉強会in長野 参加申込書

FAX 送信先 🔼

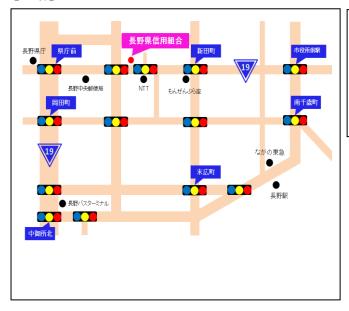


026-235-6422 (日本政策金融公庫) または

026-234-3588 (長野県信用組合)

下記の事項をご記入のうえ、送信してください。				申込日	年	月	日
(ふりがな) ご氏名			生年月日∶大∙昭	・平 年 月 日	性別	5	男·女
ご住所	〒						
電話番号	(自宅) — — (携帯) — —		E-mail	@			
業 種 (任意)			創業年月	平成	年	月	
今回のセミナーを何でお知りになりましたか? □日本公庫のHP・窓口 □長野県信用組合の HP・窓口 □性活衛生営業指導センター □生活衛生同業組合 □新聞・雑誌(□知人・友人 □その他()	

【会場】



≪お問い合わせ先≫

日本政策金融公庫 長野支店 国民生活事業

融資課 金子 TEL: 026-233-2141

長野県信用組合

経営支援部 江口、上条 TEL:026-233-5605

- ※ご記入いただいた個人情報およびセミナー参加申込書欄の記載 内容について、利用目的は次のとおりといたします。
- ①本セミナーの実施・運営
- ②セミナー等のご案内のためのダイレクトメールの発送等(任意) ※当該個人情報は、主催者以外の第三者へは提供致しません。また 当該個人情報の取扱いを委託することはございません。
- ②の利用目的の同意につきましては、任意ですので、同意されな い方は次の□にレをつけてください。
- □主催者が②の利用目的で利用することに同意しません

【ご参加の際の注意事項】

- 1. 講演内容や配布資料の知的所有権は講師に帰属します。撮影、録画、複製等はご遠慮ください。
- 2. 自己の利益につながる営業や集客活動等は禁止します。