

飲食業の売上向上策を考える

メニュー

雰囲気

サービス



11/25(火)
14:00~16:00

お客様のニーズを先取りして、オリジナルな経営戦略を!

近年、外食産業の成長率の鈍化と競合他社との競争の両面から、飲食業は厳しい経営環境に直面しており、これまでの簡単な他店のコピー営業では生き残ることも困難になりつつあります。

お客様が飲食店に求めているものが大きく変化しているにもかかわらず、古き良き時代のルールをベースに経営を行っていないでしょうか?

特に、飲食業の価値を決める「メニュー」「サービス」「雰囲気」の3要素を中心に考察します。

カリキュラム

- 1.顧客ターゲットの設定の仕方
- 2.メニューの作成方法
- 3.サービス手法
- 4.良好な店舗づくり



※随所に成功・失敗事例を紹介します。

講師紹介

斉藤 武志(サイトウ タケシ)氏
ティエス経営事務所代表
NPO流山経営支援グループ監事



某化粧品製造・販売会社で営業畑を歩んだ後、経営コンサルタントとして独立。東京都商工会連合会・東京都中小企業振興公社のエキスパートとして、の飲食業の経営指導にあたる。中小企業診断士。

日 時 : 平成20年11月25日(火) 14:00~16:00

場 所 : 流山市生涯学習センター 3F 大会議室

講 師 : 斉藤 武志氏

(ティエス経営事務所代表、NPO流山経営支援グループ監事)

受講料 : 1,000円 (資料代含み)

定 員 : 先着**30名**

【お申込み・お問合せ】

NPO法人流山経営支援グループ(担当:富岡)

TEL/FAX 04-7150-1032 E-mail : tomio_t@w2.dion.ne.jp

※ お申込みはFAXにてお願い致します。

「飲食業の売上向上策を考える」参加申込書 FAX:04-7150-1032

「飲食業の売上向上策」			フリガナ 賞社名 事業者名	(フリガナ) ご芳名	
11月 25日(火)	住所	〒		(フリガナ) ご芳名	
TEL		FAX		E-mail	