

飲食店 今時の繁盛店は こんな事をやっている!

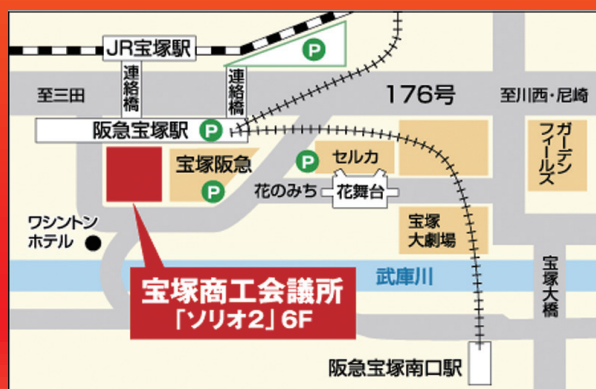
販促ネタ公開セミナー

受講料 無料 100個の理論よりも1つの成功事例!

下記のようにお考えの方は絶対にプラスになります。
ご参加を強くお勧めします。

- ・今よりも絶対に売上を上げたい!
- ・費用のかからない販促は何かないか探している。
- ・割引券やクーポンの反響が落ちてきた。
- ・安定客を増やすにはどうしたら良いのか悩んでいる。
- ・売れるメニューや看板、チラシはどう作れば良いのか?
- ・ブレイクするきっかけはどうすれば良いのか?
- ・ネットツールでの集客は実際に効果があるのか?
- ・宴会受注を増やす良い考えはないのか?
- ・クチコミサイトなんて活用できるのか?

2012年
1/16 月
14:30~16:30
主催：宝塚商工会議所



第1講座 14:30~15:30

今の状態で販促活動して
良い店と悪い店。

- 1 強み弱みの分析と1点突破
- 2 品揃えと価格設定のポイント
- 3 こだわりを伝える力 (ファサード篇)
- 4 こだわりを伝える力 (メニュー篇)
- 5 こだわりを伝える力 (ネット、チラシ篇)
- 6 売れるメニューBOOKはこう作れ
- 7 一般客と安定客、固定客の違い
- 8 安定客~固定客の作り方

講師：島津好孝
株式会社LINK&VALUE代表取締役
大手外食チェーン、船井総合研究所を経て現
在は中小飲食企業、ホテル、小売業のコンサル
活動に従事。専門誌連載、著書「飲食店の
ネットを使った儲けのしかけ」等。



第2講座 15:40~16:30

余計なコストをかけるな!
集客の仕組みを構築しよう。

- 9 割引券の工夫
- 10 スタンプカードの工夫
- 11 宴会受注のポイント (プラン数とFOR YOU)
- 12 宴会受注のポイント (幹事へのアプローチ)
- 13 宴会受注のポイント (顧客名簿の活用)
- 14 TWITTER活用のポイント
- 15 ブログ活用のポイント
- 16 食べログ活用のポイント

OJT: 自店の割引券を作ってみよう!

終了後 (16:30~)

希望者のみ無料経営相談会

予約制 無料経営相談

当日、無料経営相談を実施します。ご
希望の方は申込時にご予約ください。

セミナー参加者
全て無料!

- 例) メニューBOOK診断 (お店のメニューBOOKを持参ください)
- 例) 販促物診断 (お店の販促物をご持参ください)
- 例) 開業や改装の相談 (お気軽にお話をお聞かせください。)

FAXかお電話にてお申し込みください FAX 0797-84-3618 TEL 0797-83-2211 宝塚商工会議所

事業所名		経営相談	希望する	希望しない
所在地		TEL		
		FAX		
受講者	役職名	氏名		
	役職名	氏名		

本申込書にご記入頂いた個人情報につきましては、本講座の運営及び商工会議所からの各種情報提供の目的のみ使用いたします。