

専門コンサルへのお問い合わせ多数につき開催決定

無料セミナー

堅実経営を目指す飲食店経営者様向け

売上アップの具体的ヒント



改善例

地域のニーズと合っていないスポーツバー→飲食中心に全面変更で売上アップ！
商圏はいいのにウリが無い！→外部と提携し新メニュー導入で売上アップ！
弱い店長力、高い離職率...→人材育成に注力し営業力向上で売上アップ！



- ・手あたり次第、小手先の集客施策を打っても経営はよくなりません！
- ・「お客様のニーズに合った店づくりと運営」で売上アップは可能です！
- ・自社の商圏や店舗運営について自己診断をしながら、具体的な改善策を考えていただくためのセミナーです。
- ・豊富な飲食店経営経験を持つ講師が、自身の成功・失敗経験やコンサル実例を交えながら解説します。

6/20(木) 東京セミナー開催！

プログラム

- 1) 繁盛している店、していない店とその理由
- 2) 自分のお店を「場所」「コンセプト」「営業力」から診断してみよう
- 3) 売上アップの手法と効果
 - ①営業力を改善する
 - ②コンセプトを見直す
 - ③存続か撤退か

講師： 関野佑也(中小企業診断士)
株式会社マネジメントパートナーズ・コンサルタント

自身による複数業態の飲食店経営、フランチャイズ展開の経験を経て、近年は飲食・サービス業専門コンサルタントとして経営改善支援に従事。セミナーも多数実施。

株式会社マネジメントパートナーズ[MPS]
2010年設立。中小企業診断士を中心に組織。全国にて金融機関や税理士事務所と提携し、中小企業の経営改善支援コンサルティングを行う。支援実績は330件以上（2019年3月時点）。

■開催概要■

日時： 2019年6月20日(木)14:30~16:30

受講料： 無料

会場： 明治安田生命保険会議室（三越前駅徒歩5分）

対象： 飲食店経営者様、幹部社員様など

※コンサル等の方はご遠慮ください

■お申込み方法■※以下いずれかで可能です

1) 弊社Webサイトにご案内しているフォームから managementpartners.co.jp/seminar

2) 本用紙によるFAX送信（以下ご記入ください）

FAX： 03-5439-6293

※会場等詳細は、お申し込み後にお知らせします

セミナー参加お申込み FAX:03-5439-6293

貴社名		TEL	
お役職		FAX	
氏名		E-Mail	
業態：	店舗数：	<input type="checkbox"/> FAX送信停止希望 <small>ご迷惑をおかけし申し訳ございません。ご面倒ですが、FAX番号記入の上、上記宛にお送りいただけますと幸いです。</small>	
従業員数/社員：	パート：		
感じている問題、聞きたいことなど			

頂いた情報は、当社セミナーの適切な運営・企画・改善およびお客様へのサービスのご提案の目的以外には利用致しません。



株式会社マネジメントパートナーズ

www.managementpartners.co.jp

〒108-0073 東京都港区三田3-14-10 三田3丁目MTビル6F TEL:03-5439-6292 FAX:03-5439-6293