

お**金**をかけずに客単価が**上**がる！**売**上が伸びる！
 コストをかけずに**売**上を増やす！

飲食店は！！

メニュー

が**命**



日時 平成28年 **7月26日** (火)
 14:30~16:30

会場 天童温泉 美味求真の宿 **天童ホテル**

参加費 **無料** 定員 **30名** (先着順)

《申込方法》 下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX
 またはTELにて、お申込み下さい。

【主な講座内容】

- メニューという言葉の意味
- 売れ続ける商品を開発するには
- これが商品開発シートだ！
- 原価計算がずれる理由
- 商品の組み合わせが儲けをきめる
- お店の魅力を伝えるメニュー表
- よいメニューとは？
- 顧客満足を向上させる接客



【講師】飲食業専門・中小企業診断士

なんば さぶろう
難波 三郎 氏

【プロフィール】

昭和42年 岡山市生まれ。20歳でスナックを経営する。25歳のとき、手に職をつけたいと決意して上京、料理を覚える。その後、いくつかの飲食店を運営しながら2006年、中小企業診断士となる。同年に発売された「メニューが飲食店を救う！」がヒット。ビールメーカー、製油メーカーから仕事を紹介されるようになり、飲食業者向けの雑誌にも記事を多数書いたため、業界のエキスパートとして認知される。またペンネームで、過去の経験を記述した「売れっ娘ホステスの育て方」は5万部を突破し、ビジネス書ランキングのベスト10に入る。岡山市に在住するようになった際、ペンネームでの活動を周囲にカミングアウト。それを機にセミナー活動を始め、たちまち評判となる。

問合せ先
 申込み

【主催】天童商工会議所

TEL 023-654-3511
 FAX 023-654-7481

7月26日(火) 開催「飲食店はメニューが命」セミナー受講申込書 ※このままA4サイズで送信して下さい。

事業所名			
所在地	〒	TEL	
		FAX	
受講者名			

*ご記入いただいた情報は主催者からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。