



※FAX申し込みの方は、この部分をコピーしてFAX送信してください。

ご参加の方は  
FAXにて  
お申し込みください

**FAX.011-252-8237**

**締切り 10月10日(土)**

**繁盛店の扉フェア参加申込書**

貴店(社)名	お名前	役職
ご住所 〒		
お電話 ( )	FAX ( )	
業種・業態 (いずれかに○を付けて下さい)		
① 飲食業(業態 ) ② 小売業(業態 ) ③ その他( )		
紹介者 (いずれかに○を付けて下さい)		
① ダイレクトメール ② サッポロビール営業担当者 ③ 北海道 ④ 北海道銀行		
⑤ 北洋銀行 ⑥ その他( )		

**セミナーご参加者数**

① スタッフのモチベーションを コントロールして組織力をUPさせる!	(11:00~12:50)	名
② 繁盛店は「愛顧客」を育成できる!	(14:30~16:00)	名

※会場の都合上、予めセミナーの参加予定数をお知らせ下さい

**個人情報について**

ご記入いただいた個人情報は、本件に関する諸連絡に利用するほか、商品やサービスの参考とするために個人を特定しない統計情報の形で利用させていただきます。また、お客様の個人情報をお客様の同意なしに業務委託先以外の第三者に開示することはありません。(法令等により開示を求められた場合を除く)お客様の個人情報はサッポロビール(株)にて管理させていただきます。

**サッポロビール株式会社**

繁盛店の扉フェア事務局  
TEL:011-252-8223

相談するなら、サッポロビール。



SAPPORO

**「2009 繁盛店の扉フェア」のご案内**

～食のトップブランド 食材商談会～

日頃より格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございます。

この度サッポロビール株式会社では、飲食店様向け「繁盛店の扉フェア」を下記の通り開催致します。各種セミナーをはじめ、北海道食材の商談会等、皆様のご繁盛にお役立て頂けるフェアでございます。是非ご参加頂きますよう宜しくお願い申し上げます。

**参加費  
無料**

**日時** 10月28日(水)  
10:00(開場)～16:00(終了)

**場所** 札幌パークホテル  
B2Fパークプラザ  
札幌市中央区南10条西3丁目

**注意事項** ・駐車場には限りがございます。また、アルコール類の試飲の機会もございますので、ご来場の際は公共交通機関をご利用下さい。  
・会場内は禁煙とさせていただきます。



最寄駅 市営地下鉄 南北線 中島公園駅 1番出口徒歩約3分

主催：サッポロビール株式会社  
共催：北海道 北海道銀行  
後援：北洋銀行 道銀・目経ベンチャー経営者クラブ

**お役立ちセミナー**

- スタッフのモチベーションをコントロールして組織力をUPさせる!
  - 繁盛店は「愛顧客」を育成できる!
- ※3つの小セミナーも開催致します。

詳しい内容は  
中面をご確認  
ください!!

**Aブース 食のトップブランド 食材商談会**

**Bブース サッポロドリンク ご提案・ご試飲ブース**

**Cブース 飲食関連お役立ち企業ブース**

ふるさとのために、何ができるだろう?

★ **北海道はサッポロビール**

## スケジュール

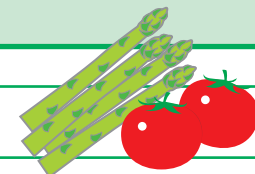
時間	A会場	B会場
10:00		
10:20		小セミナー1 30分 「もう1杯!頼みたくなる 魅力的なドリンクメニュー」
10:50	大セミナー1 110分 スタッフのモチベーションを コントロールして組織力を UPさせる! 株式会社JTBモチベーションズ 代表取締役 大塚 雅樹	
11:00		
12:50		小セミナー2 30分 「今日から始める人財育成」
13:00		小セミナー3 30分 「利益を生む器とメニューの考え方」
13:30		
13:40		
14:10	大セミナー2 90分 繁盛店は「愛顧客」を育成できる! 株式会社リンク 代表取締役 川野 秀哉	
14:30		
16:00		

**Aブース**  
**食のトップブランド**  
**食材商談会**

**Bブース**  
**サッポロドリンク**  
**ご提案・ご試飲ブース**

**Cブース**  
**飲食関連**  
**お役立ち企業ブース**

## Aブース 食のトップブランド 食材商談会



日本の食糧の宝庫と言われる『北海道』。食の多様化が進み、食材に対する安心・安全・地産地消などに大きな関心が寄せられる中、北海道食材はこれまで以上に注目を浴びています。当日は北海道内の選りすぐりの食材が一堂に会します。有機認定のにんじんやじゃがいもなどの農産物、北海道ならではのホッケの刺身や牡蠣などの水産物、銘柄豚などの畜産物、新鮮な牛乳を使用した乳製品や各種加工品などの企業様・生産者様が皆様をお待ちしております。是非お店に適した食材を探し出し、ご活用いただくことで北海道の食材を通して、お店、そして北海道を共に元気にしていきましょう!

※ご商談やお取引の内容等については、主催者側は関与せず、一切の責任を負いかねますのでご了承下さい。

## Bブース サッポロドリンク ご提案・ご試飲ブース



客単価を支える大きな柱でもあるドリンクメニュー。そのドリンクの魅力的なラインナップのために、現在のトレンドや提供方法、また新商品などの様々な切り口から豊富なアイテムをご提案致します。

様々なコンセプトのお店に対応できる、差別化を図る各種ドリンクをお店の更なるご繁盛・売上アップにお役立て下さい。

## Cブース 飲食関連お役立ち企業ブース



『その悩み解決できます!』をテーマに飲食店様のご繁盛のサポートをしていただける信頼できるパートナー企業様が多数出展。人材、販促、売上管理、器、備品等飲食にかかわる各分野のプロ達が更なるご繁盛のお手伝いをすべくお待ちしております。

### 大セミナー1 11:00~12:50

スタッフのモチベーションを  
コントロールして組織力をUPさせる!

講師 株式会社JTBモチベーションズ 代表取締役 **大塚 雅樹**

元気なお店は「やる気」から。皆さんはスタッフの「やる気」が見えていますか? 激しい時代の変化の中にある外食業界で勝ち抜くために、今後ますます求められる強い組織力。この組織力の源であるスタッフの「やる気」=「モチベーション」という要素について具体的な事例を交えて語っていただきます。お店の組織力アップに是非ご活用下さい。

#### 講師プロフィール

1986年 JTB入社。企業向けインセンティブトラベル(報酬旅行)を、「いかにして参加者が達成感のある旅行ができるか」をテーマに販売する。5年後社内ベンチャーにてモチベーション・ビジネスの事業開発に参加、株式会社JTBモチベーションズを設立、同社へ出向する。2004年株式会社JTBモチベーションズ代表取締役就任。モチベーションをテーマに、現在多くの企業のコンサルティングに活躍中。



### 大セミナー2 14:30~16:00

繁盛店は「愛顧客」を育成できる!

講師 株式会社リンク 代表取締役 **川野 秀哉**

愛顧客は、あなたのお店にも必ずいます。でも意識的に育てていますか? 来店度に新規のお客様を連れて来て下さるお客様を「愛顧客」と呼んでいます。お店はこの愛顧客が育たないと、繁盛はあり得ません。今回のセミナーでは、初回来店のお客様に、2度目3度目の来店をして頂く為の戦術や戦略について解説するとともに、ご自身が経営する豚料理専門店「豚公司銀呈」の最新データであるお客様の評価等を実際の数値で解説いたします。

#### 講師プロフィール

1987年 コンピュータソフト会社リンク創業。通販ソフトと通販の立上げ指導が当初の業務。その後、繁盛店には必ず愛顧客(来店度に新しいお客を連れてくるお客)がいることに注目し、愛顧客理論を確立。日経レストラン誌には、2002年から2年間「愛顧客育成講座」「愛社長養成塾」を毎月4頁執筆、読者から幅広い支持を集めた為、連載終了後2ニワの繁盛指南士として「愛される店の理由」を出版。



#### 小セミナー1 10:20~10:50

「もう1杯!頼みたくなる 魅力的なドリンクメニュー」

サッポロビール(株) マーケティング部 FBS担当 **豊田和敬氏**

アルコール離れが叫ばれる中、お客様の嗜好は刻々と変化しています。飲んでみたい、頼んでみたいと思われるドリンクは何か? 現在のトレンドを含め、試飲をしながら「もう一杯!」を促すドリンクメニューについてお話致します。

#### 小セミナー2 13:00~13:30

「今日から始める 人財育成」

SHS(株) 代表取締役社長 **荒井良彦氏**

繁盛店づくりの第一歩はスタッフ育成。そしてスタッフは社長、店長の鏡です。お店のご繁盛のためにまずは今すぐに変えられるものから変えていきましょう。今回のセミナーでスタッフ育成の極意をお教え致します。

#### 小セミナー3 13:40~14:10

「利益を生む器とメニューの考え方」

(株)フィールド土香 代表取締役 **安見一念氏**

料理の美味しさや価格は味だけで決まるものではありません。同じ料理でも器や盛付でお客様にとっての価値が変わります。料理の付加価値を高めるべく、食べる前から美味しさの演出をする極意をお教え致します。