

サッポロビールは、飲食店様のベストパートナーです！！

★ 乾杯をもっとおいしく。
SAPPORO



日頃より格別のお引き立てを賜りありがとうございます。

この度飲食店様向け「繁盛店の扉セミナー」を下記の通り開催致しますので、ご案内申し上げます。

是非、ご来場賜りますようお願い申し上げます。

繁盛店の扉セミナー

宮崎開催
のご案内

平成23年

開催日

6月28日火

開場 13:00～

セミナー

13:30～15:30

会場

宮崎市
ホテルメリージュ

13:30～15:30

繁盛店の扉セミナー

「今日からはじめる 販売促進策」

～利益体質に変わる半年後のお店～

講師 株式会社リンク 代表取締役 **川野 秀哉氏**



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仕事。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、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、連載終了後ナニワの繁盛指南士として「愛される店の理由」を出版。多くの店舗プロデューサーが店舗オープン迄であるのに対し、オープン後も愛顧客育成をベースとして、約半年で繁盛店へと導くことを一番の特徴としている。

サッポロビール株式会社

サッポロビールは、飲食店様のベストパートナーです!!



繁盛店の扉セミナー

開催日

平成23年 **6月28日**火

セミナー 13:30 ~ 15:30

会場

宮崎市橘通東3-1-11
ホテルメリージュ3階「鳳凰の間」



お問合せ先

サッポロビール株式会社 九州本部

092-291-5533

セミナーは予約制とさせていただきますので、予定数に達し次第、締切らせていただく場合がございます。

13:30 ~ 15:30

「今日からはじめる 販売促進策」

～利益体質に変わる半年後のお店～

株式会社リンク 代表取締役
講師 **川野秀哉氏**

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仕事。その後、繁盛店には必ず愛顧客(来店の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、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、連載終了後ナニワの繁盛指南士として「愛される店の理由」を出版。多くの店舗プロデューサーが店舗オープン迄であるのに対し、オープン後も愛顧客育成をベースとして、約半年で繁盛店へと導くことを一番の特徴としている。

【参加申込書】サッポロビール株式会社

事務局専用 **FAX 092-291-5069**

貴社名 (貴店名)	お名前	役職
貴社 〒 ご連絡先		
TEL ()	FAX ()	
業種・業態		
繁盛店の扉 セミナー	ご出席 合計()名様 ・ ご欠席	弊社営業担当者名

**0628
宮崎**

※いずれかに丸印と人数のご記入をお願い致します。

※ご記入頂いた個人情報は、セミナーの諸連絡及びサッポロビール(株)からのご案内に利用させていただきます。

※個人情報の管理は、サッポロビール(株)が行います。業務委託先以外の第三者に個人情報を提供することは致しません。(法令等により開示を求められた場合は除く)

※運転者・未成年者の飲酒は法律で禁止されています。