

収益力向上のための 生衛業経営セミナー

東京会場

参加費
無料
(120名)

プログラム

13:00~13:10 開会挨拶 (公財)全国生活衛生営業指導センター

13:10~13:40 最低賃金制度の概要、補助金の活用について
東京働き方改革推進支援センター
特定社会保険労務士 大野 剛一郎 氏

13:45~14:45 価値負けしない店づくり
~うまくいく応えは店主がお持ち~
有限会社 高橋幸司の事務所
取締役社長・中小企業診断士 高橋 幸司 氏

15:00~16:00 0円で8割をリピーターにする集客術!
リピーター創出専門コンサルタント
一圓克彦事務所 代表 顧客リピート総合研究所 株式会社
代表取締役 一圓 克彦 氏

平成31年2月4日(月)

13:00~16:00 受付12:00~

会
場

KKRホテル東京
11階 孔雀の間
東京都千代田区大手町1-4-1
TEL:03-3287-2921

お申し込み方法

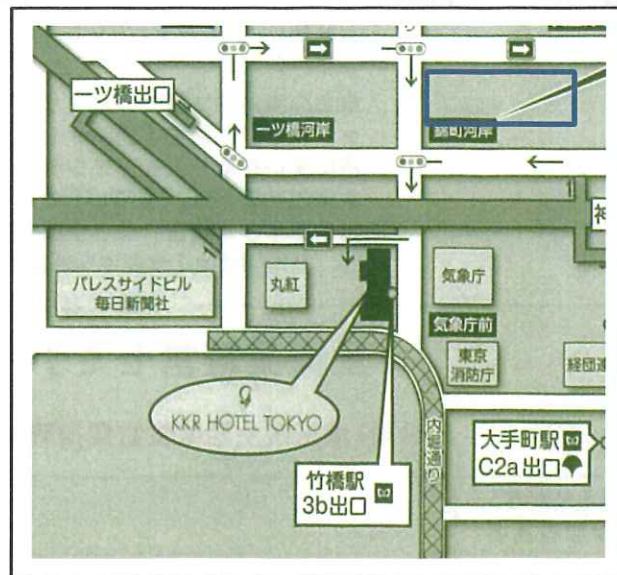
1月28日(月)までに裏面の申込書を
FAXでお申し込みください。

< お問い合わせ・お申し込み先 >



公益財団法人 埼玉県生活衛生営業指導センター
〒330-0063 埼玉県さいたま市浦和区高砂4-4-17

電話 048-863-1873 FAX 048-864-3288



地下鉄東西線 竹橋駅3b出口より直結：徒歩3分

講師のご紹介

13:45～14:45



有限会社 高橋幸司の事務所
取締役社長・中小企業診断士

たかはし こうじ
高橋 幸司 氏

PROFILE

1966年、福島県福島市生れ。福島大学経済学部卒業。民間企業勤務を経て1998年に高橋幸司の事務所設立。経営コンサルティング、講演、執筆開始。2005年から商店街舞台のグループコンサルティング「ウルトラD」を全国展開。2017年までに全国のべ121地域 459店が商売の醍醐味を満喫。「うまくいく応えは店主がお持ち」を心がけ、店主の「やってみたい！」ことを引き出させていただくコンサルティングを得意としております。

価値負けしない店づくり
～うまくいく応えは店主がお持ち～

販促力・売場力・商品力・接客力の四つの力の掛け算＝四位一体で、売れる売れないが決まります。この四つの力を丁寧に磨きこみ商売の醍醐味を満喫している店主の事例を通じ「あなたの店がないと私こまっちゃう」と言われる「存在価値で負けない店づくり」のコツをお伝えします。算数の答えはひとつ＝絶対正解。商売の応えは複数＝適時正解。適時正解を導くのは店主ご自身の「やってみたい！」という気持ちです。やり方は買えますがやってみたい！ことは買えません。60分のセミナーの中で店主のあなたが「やってみたい！」ことに気づき丁寧な行動につながれば幸いです。

15:00～16:00



リピーター創出専門コンサルタント
一圓克彦事務所代表

顧客リピート総合研究所

いちえん かつひこ
代表取締役 **一圓 克彦 氏**

PROFILE

大阪府出身。製造業、福祉事業、IT事業、飲食業など、大小7業種の企業経営を自ら経験した【実践型】のリピーター創出コンサルタント。

自らの実体験に基づいた【リピーターファン作り】に関する講演やセミナーは随所に笑いを取り入れたエンターテインメント型のセミナー。「大笑いしながらも実践出来る学びが豊富」など全国で反響を呼び、登壇回数は2年間で500回に及ぶ。

0円で8割をリピーターにする集客術！

売上が下がってしまった。さて、皆さんは次にどんな一手を打ちますか？ここで「新規開拓だ！」と思われた皆さま、少しお時間を下さい。人口が減少する中、新規開拓に躍起になればなる程、利益率は下がり続けてしまいます。こんな時こそ、リピーター獲得に目を向けて下さい。時間や労力を費やして下さい。自らの経験や多くの事例を用いてこのリピーター作りのノウハウや、圧倒的な成果をお伝えさせていただきます。

(申込書をFAXしてください)

生衛業経営セミナー(東京会場)参加申込書

(公財)埼玉県生活衛生営業指導センター

FAX: 048-864-3288

参加者氏名 (ふりがな)		
貴社名 (商号・屋号)		
所在地		
TEL・FAX		
営業されている業種等につけてください。	1 理容 2 美容 3 興行 4 クリーニング 5 公衆浴場 6 旅館ホテル 7 麺類 8 氷雪 9 食肉 10 飲食 11 すし 12 食鳥肉 13 喫茶 14 中華 15 社交 16 料理 17 その他()	1 理容 2 美容 3 興行 4 クリーニング 5 公衆浴場 6 旅館ホテル 7 麺類 8 氷雪 9 食肉 10 飲食 11 すし 12 食鳥肉 13 喫茶 14 中華 15 社交 16 料理 17 その他()

(注)申込書に記入いただいた事項は、経営セミナーの目的のみに使用します。