

今、新しい成長を実現している 4つの集客手法とその全国事例

受講対象
経営者

今、既存店を成長に導いている集客? 戦略と具体事例をお伝えします。

差別化から独自化へ。商品開発から顧客開発へ。

商品価値から体験価値へ。価格競争から価値創造へ。

1. 再来店提案の特化で日販90万越えの居酒屋の新メニュー戦略
2. 20席で月商800万を売る定食店の売場づくりの集客の決め手
3. 集客できる商品づくりの新法則と全国商品事例
4. 新しい成長を実現している新サービス事例
などを公開いたします。



Profile

飲食店専門“成長と集客アップ支援”のコンサルタント。

船井総合研究所を経て株式会社バリューを創業。

一部上場から個人店まで様々な企業の業績アップ支援に従事。コロナ禍の中でも多数の顧問先業績アップを実現している。メニュー、売場づくり、販促ノウハウなどで業績アップを実現した店は1,000店舗を超える。

・著書に「五感刺激マーケティング」(同友館出版)「メニュー戦略の新法則」(日経BP)など。専門誌など執筆も多数。

株式会社バリュー

代表取締役 木下 尚央之氏



2021年 **10月27日** (水) 受付14:00~ **14:30~16:00**

場所 | イーオリエンタルバンケット

名古屋市中区金山4-1-7

会費 | ナゴム会員 6,000円 (懇親会費含む) 2人目以降セミナーのみは2,000円

ビジター 10,000円 (懇親会費含む) 2人目以降セミナーのみは4,000円

懇親会 | 16:30~18:00



出席の登録をお願いします



申込締切 10月20日(水)

※参加者へのお願い(マスクの装着、体温37.5度以上の場合お断りいたします)

