

飲食、美容、店舗、個人向け事業主のあなたへ

平成29年
9/19(火)
先着12名様

わずか3坪のお茶屋が、従業員任せで、コンビニの2倍以上の坪売上を実現した方法を限定公開

あなたはいくつあてはまりますか？

- やる事が多すぎて何から手を付けていいか…
- 毎日忙しいのに、利益が残らない。何で？
- うちみたいな中小企業は社長が動かなければ…
- 経営者なのに、実を言うと経営を知らない
- 従業員が思った通りに動いてくれない！
- 経営するうえでのポイントを知りたい
- できる事なら「仕組み」とやらを構築したい
- 経営数字が苦手で、本当は決算書も読めない



「最速、最小努力で売上upする、F1戦略！」

あなたがこのセミナーで得られるものは…

- ・数字オンチでも経営状況が一目でわかる魔法の表とは？
 - ・ダイエットよりも簡単！達成せざるを得ない目標や計画の立て方
 - ・従業員がやる気になり、チーム一丸となって目標達成に向かう方法
- ※必ずノートとペンをご持参ください。

セミナー参加特典
経営状況を見る化
「日次決算シート」
プレゼント!!

このセミナーを受講したお客様の声

●M・M 様（パン屋さん）

業績アップ研修は数々参加していますが、新しい切り口でわかりやすかったです。具体的な施策の引き出しの多さにも感心。プランディング化のターニングポイントになりそうです。

●鈴木 孝尚 様（お米屋さん）

とても大切で重要なポイントをご指導いただきました。従業員と共に学び、実践し、全従業員が前向きになり、「この会社で働いてよかった。」と思ってもらえるようにしたいです。

●山本 俊也 様（会計事務所）

利益を増やしたいと思っているのに、自社の課題についてしっかり認識が甘いことに気付きました。「何を変えるのが経営に最もインパクトがあるのか」を顧問先にも指導したいです

選ばれる3つの理由

1. 売上が目に見えて上がった
2. チーム力が向上した
3. 簡単で継続しやすい

【広告表現について】

※この記事は個人の感想であり、効果を証明するものではありません。予めご了承ください。

講師ご紹介



- 菊地原 敦史（きくちはら あつし）
- 株式会社さがみ園 代表取締役
- 昭和47年 神奈川県生まれの浜松育ち
- 静岡県立浜松商業高等学校出身
- 成熟産業である茶店経営において、商品在庫日数4日（業界平均は110日）、坪売上はコンビニ平均の2倍以上を達成

セミナー概要

- 日時：平成29年9月19日（火）15：30～17：00
- 価格：5,000円 ※ローム顧問先は無料
- 定員：12名
- 会場：社会保険労務士法人ローム・セミナールーム

お申込みは今すぐ電話で 053-444-4601