KTA増販情報センター

■担当：田中
■〒320-2851
■宇都宮市鶴田町3086-2
税理士法人児玉税経内事務局
■TEL：028-633-8720 ■FAX：028-633-0236
■http://www.k-zeikei.or.jp

勝ち続けてる飲食店の秘密教えます

勝ち組には「売上を上げるための仕組み」というものが存在します。今回のセミナーでは成功事例の紹介を通して皆様に売上増加のヒントを差し上げます！

夜の来客数を増やしたい方必見です！

特別セミナー	昨年対比116.4%売上増加のイタリアンレストラン昼客を夜客へ！ ～実例紹介　昼客から夜客へ誘導する仕掛け作りの秘密に迫る！～

※ 日時　：　10月8日（水）
※ 時間　：　14時15分～16時15分
※ 場所　：　とちぎ福祉プラザ　TEL028-621-2940
栃木県宇都宮市若草１丁目１０番６号
※ 参加費：　3,000円（定員30名限定）
※ 講師　：　KTA増販情報センター
マーケティングアドバイザー　児玉権子　小ヶ内幸則

増販増客事例集
プレゼント！

～セミナーの申込みは裏面へ！～

KTA増販情報センターは全国（韓国一ヶ所）50ヶ所に点在する日本マーケティング増販情報センター（JMIC）の一つです。各情報センターでは売上増加のためのマーケティング活動を行い、100以上の成功事例を持っております。KTA増販情報センターは2006年9月に栃木県初の情報センターとして開設（2006年8月31日下野新聞掲載）し以後毎月売上増加のための勉強会を開催しています。その勉強会の中からハウスクリーニング業・小売業等において売上昨対比140%増の成功事例が出ています。
ホームページには成功事例の一部を掲載していますのでご覧下さい。http://www.k-zeikei.or.jp/04_uriage/

○攻め待ちチェック×

①1日または1ヶ月で初めて来店するお客様の数と比率を知っている

A.はい　B.いいえ　C.調べればわかる

②くり返し来るお客様の来店サイクルを知っている

A.はい　B.いいえ　C.調べればわかる

③年間の販促スケジュールを作っている

A.作って入る　B.作っていない　C.作ろうと思っている

④時間帯別の客単価が分かる(ランチ・ディナーなど)

A.はい　B.いいえ　C.調べればわかる

⑤売上目標が未達成の時に何をすべきか知っている

A.はい　B.いいえ　C.少し考えればわかる

⑥自分のお店の競合をよく把握している

A.はい　B.いいえ　C.少しは把握している

⑦一番のお得意様の年間の支払金額がいくらか知っている

A.はい　B.いいえ　C.調べればわかる

⑧開店前に一日の売上がだいたいわかる

A.はい　B.いいえ　C.たまにはわかる

⑨近隣競合に負けない商品・味・サービス・店舗である

A.かなり自信がある　B.自信がない　C.部分的には自信がある

⑩すぐに連絡がとれるお客様のリストを持っている

A.十分に持っている　B.持っていない　C.少しだがある

このままFAXにてご返信ください　FAX：028－633－0236

□採点表

A・・・5点　B・・・0点　C・・・1点で計算

Aの数		Aの合計	
Bの数		Bの合計	
Cの数		Cの合計	
		総計	

総計が

～14点　→早急に攻めの一手を
ぜひ増販塾にご参加ください！

～25点　→さらに積極的になれば倍増も！
マンネリ解消のため増販塾にご参加！

～50点　→すばらしい攻めです！
さらなるご発展を・・・！

9/20迄にお申込みの方には増販増客カレンダーもプレゼント！

特別セミナー参加申し込み　□申込む　□申込みはしないが引続き情報は欲しい

お名前	貴社名
ご住所	
電話番号	FAX番号

お申込みはお早めに！

FAX：　028-633-0236

お問合せ：KTA増販情報センター　担当：田中勇大