

～新型コロナウイルスに打ち勝ち！新しい収益の柱をつくる！～

# テイクアウトとデリバリー必勝法！

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、宴会や外出の自粛要請により、特に飲食店関係は大きな影響を受けました。しかし、今後どうなるか分からない新型コロナウイルス感染症の対策として、飲食店関係も創意工夫を凝らし、宅配やテイクアウト等の新しい取り組みを始めています。そこで、本セミナーでは、この新型コロナウイルスに打ち勝つために、新しい収益の柱をつくる「テイクアウトとデリバリー必勝法！」について学びます。是非、皆様多数のご参加を心からお待ちしております。



**日時** 令和2年9月16日(水) 14:30～16:30

**場所** 佐世保商工会議所 3階会議室

**定員** 20名

**受講料** 会員 無料 非会員 2,000円

下記申込書に必要事項ご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

**申込先** 佐世保商工会議所 ビジネススクール (担当:馬場)  
TEL 0956-22-6121 FAX 0956-25-8616

## 【主な講座内容】

- ◎飲食店の現状とこれからの展望
- ◎イートインとテイクアウト・デリバリーの大きな違い
- ◎テイクアウト・デリバリーで売れる商品・品揃えの秘訣
- ◎売上アップのための集客術
- ◎売上を長期に安定させるリピータの仕組みづくり



講師

有限会社マクウェル取締役・出前宅配コンサルタント  
**牧 泰嗣 (まき やすじ) 氏**

## 《プロフィール》

15年間、個人店から中堅チェーン店まで、130店舗において飲食店の出前と来店について売上利益を伸ばすコンサルティングを行い、売上・利益を上げ続けてきた。手がけた業種は、仕出し・割烹・寿司・中華・洋食・弁当・天ぷら・トンカツなど多岐に渡る。「お客様の目」と「経営者の目」の双方の視点を持ち、「今ある経営資源を活用しただけで、これだけ売上が伸びると思わなかった」「具体的なアドバイスが的を射ている」「店の状況に応じて指導してくれるので、わかりやすく業績アップができた」など、的確かつ丁寧なコンサルティングで売上・利益を上げている。テイクアウト店や宅配店の経営にも携った経験から、現場を大切にしており、出前用・来店客用の商品開発、売れるメニューづくり、商圈分析、固定客化、人材育成、組織構築にも精通。来店と出前で売上・利益を上げ続けるしくみづくりのコンサルタントとして全国で活躍中。

9/16(水)開催「テイクアウトとデリバリー必勝法！」セミナー受講申込書 ※このままA4サイズでFAXして下さい。

FAX:0956-25-8616 佐世保商工会議所 ビジネススクール (田中俊) 行  会員  非会員 申込日: 月 日

事業所名	※ご連絡担当者		
所在地	TEL	-	-
受講料のお支払いについて	<input type="checkbox"/> 銀行振込 (請求書を送付します)		<input type="checkbox"/> 当日現金払い (領収書を発行します)
受講者名	①	②	③

※ご提供いただいたお客様情報は、当所ビジネススクールのセミナー開催業務管理並びに今後のセミナー開催案内等に利用させていただきます。  
※会員料金は、佐世保商工会議所会員事業所の経営者・役員・従業員の方が受講される場合で、その会社及び事業主の方が受講料をご負担される場合に適用します。