

「家業」→「企業」へ。 生き残る美容室の条件とは？

繁盛店がやっている顧客がリピートする秘訣をご紹介します！

この厳しい時代でも、お客様に愛され、常に予約でいっぱいになっているお店があります。お客様をひきつける魅力とは… その魅力をどのように実現するのか…。不況にも負けないお店作りのノウハウをお伝えするセミナーです。

参加費
無料!!

阿久津公一税理士事務所

(株)MS&Consulting

経営計画を軸とした美容業の 経営改善の進め方

～スタッフの力を最大限に引き出し、
目標を達成する方法～

「資金がない」「売上がない」「社員が育たない」という中小企業経営者の3つの悩みを解決する方法や、経営計画を軸とした美容業の経営改善の進め方をお話しします。

講師紹介 阿久津公一
阿久津公一 税理士事務所

「親身、親切、丁寧な対応」をモットーに、地域（江東区）に密着し、地域社会に貢献する税理士事務所を目指しています。

「お客様の声」が再来率を高める ～ミステリーショッピングリサーチ～

残念なことがあります…。多くのお店は、「お客様の声」を現場に活かしきれていません。繁盛店がやっている「お客様の声」の活かし方、さらには、ヘアサロン業界で導入実績1,300店の事例から再来率を高める秘訣をご紹介します。さらに、セミナー特典として店舗診断レポートを無料プレゼント。

講師紹介 (株)MS&Consulting
コンサルタント 小林 貴志

顧客満足度・従業員満足度・ホスピタリティを切り口に、組織風土改善や人材育成を中心とした多数の支援実績をもつ。

開催日 **12月6日(月)** 【開場】13:30～
【開演】14:00～17:00

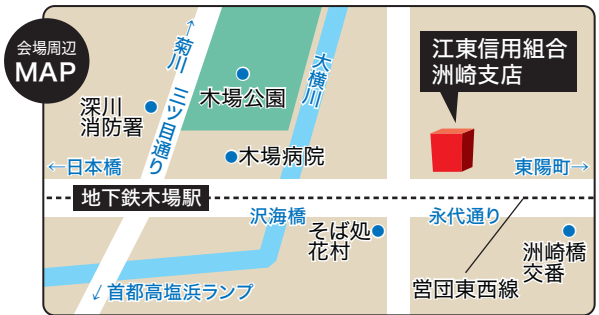
【会場】江東信用組合 洲崎支店

【住所】東京都江東区東陽 3-19-9

【お問合せ先】阿久津公一税理士事務所 担当：高野

【TEL】03-3649-5370

*定員数になり次第締切らせて頂きますので、お早めのお申込みをお願い申し上げます。



| 美容室 | 経営者・幹部様限定セミナー | お申込はこちらから |

- 「個人情報の取り扱いについて」の内容にご同意の上、お手数ですが本用紙に必要事項をご記入、下記FAX番号へご送信ください。
 - 参加お申込み後にキャンセルされる場合は、必ず阿久津公一税理士事務所（電話番号：03-3649-5370 担当：高野）までご連絡下さい。
- <個人情報の取り扱いについて>参加者の個人情報は、本セミナー並びに参加者へのサービスやイベントのご案内のみに利用し、それ以外の目的で使用する事は致しません。

| | | | | |
|------|------|--------|--------------|-----------------|
| 申込者名 | フリガナ | お役職 | ご連絡先 電話番号 | |
| 貴社名 | | ご住所 | | 店舗数 |
| FAX | | e-mail | | ご参加 人数 名様 |

申込書送信先FAX
阿久津公一税理士事務所

03-3649-5371

【主催】阿久津公一税理士事務所
【後援】株式会社MS&Consulting