

講演テーマ「飲食店に学ぶ 売上向上手法」

講師 三浦紀章様

- 日時 2016年7月20日(水)
- 場所 ココリサーチ株式会社地下ホール
- 参加人数 11名
- 担当幹事 Robin Schulz

第328回オプトフォーラムは、有限会社マネジメントプロセスの代表取締役三浦様に「飲食店に学ぶ 売上向上手法」と題して

主に寿司店のマル秘の営業、接客術について、講演を頂きました。

三浦様が飲食店のコンサル活動で実際に経験されたことをベースにして、お客様の振る舞いの違いにより手法を変化させる差別的マーケティングの実践を教えてくださいました。「ピンポン巻」(“タコ”+“キュウリ”=卓球)から、回転寿司で人気のあるマグロの代用魚まで、秘密にされ、世に知られていない情報が盛り沢山の貴重な講演でした。当たり前の事と思われがちですが、お客様と良い関係を構築するのは売り上げ向上に強く繋がっていることを実感致しました。 担当幹事 Robin Schulz



三浦紀章様ご略歴

有限会社マネジメントプロセス 代表取締役 中小企業診断士

中央大学経済学部卒業後、大手オーディオメーカーに入社。国内営業本部にて、主に家電量販店を担当し、15ヶ月連続売上予算達成を記録、同期トップ最速で海外研修メンバーに抜擢。平成8年、27歳で独立し、14年以上、様々なクライアントの売上高向上に尽力。営業員指導、営業チーム指導の他、商業現場の最前線にて、店舗の売上向上を支援。また、飲食業においては、独立時から依頼が途絶えず、隠れた専門分野となっている。現在は、東京都中小企業振興公社を始め、横浜市経済局金融課相談認定係、地方銀行法人営業部、J信用金庫審査部、K信用組合顧客支援部、東京商工会議所などを経由し多くの企業を支援実施中。

主な著書に、「売上アップの狙い所が見えてくる 店長の計数管理」(織研新聞社)、「経営コンサルタントからやさしく学ぶ企業経営1~3」(日本マンパワー)など多数。老舗商業雑誌の月刊商業界のレギュラー執筆陣の一人。

