



飲食店の集客支援・教育支援・業務改善

株式会社 GATEWING



講師
関 敏 -Seki Satoshi-

株式会社 GATEWING 代表取締役

1998年、大学卒業後、マーケティングコンサルティング会社入社。
パキスタン駐在にて、日系メーカーのマーケティング調査および日本食レストランの経営を担当。その後、東証一部コンサルティング会社にて、外食チェーン約1000店舗の経営指導を実施。中国にて同社設立の外食会社社長に就任。日本料理店を開業、繁盛店を育て上げる。その際の経営ノウハウが評判を呼び、「中国で繁盛店を育て上げるシンプルな方法」(日経BP社)を出版。
株式会社ROI取締役を経て、多くの企業に「収益を改善するマネジメントスキーム」を提供したいという想いから2011年「株式会社GATEWING」を設立。
企業様の収益改善のためのコンサルティング活動や研修、セミナーなどを日々実践。「WEB集客コンサルティング」「店内オペレーション改善コンサルティング」「マネジメントコンサルティング」の3本を柱とし、外食産業の発展のため尽力している。

株式会社 GATEWING 主催

外食企業発展の Ver. 2.0 たった一つの原則

～ブランディングと集客・どこよりも早い年末施策公開～

2018.9/4
Tuesday

14:00～16:00(開場13:30)

会場:TKP 飯田橋ビジネスセンター ルーム3G
東京都新宿区下宮比町 3-2 飯田橋スクエアビル 3階

参加費:無料 定員:50名(1社2名様まで)

協賛:株式会社トレタ

懇親会:17:00～19:00 場所:MeatMeat5バル

CONTENTS

—第1部—

1000店舗の中から見つけた 儲かりつづける店舗の ブランディング施策

講師:関 敏

外食チェーンを成功させるためのコンサルティング集団 GATEWING のメンバーが「このお店は伸びる!」と思うのには理由がある。
どうしたら企業は進化することが出来るのだろうか?
そのたった一つの原則を紹介するセミナー

—第2部—

年末の売上を最大化し、2019年を 笑顔で迎えるための施策公開

講師:株式会社トレタ

株式会社トレタのご提供する顧客台帳を活かし、集客効率を最大値に引き上げる、新しいグルメ媒体の活用方法をご提案いたします。

下記項目をご記入の上、右側FAX番号にてご送付ください
申し込み期限:2018年8月29日(水) 18:00

FAX. 03-6272-4498

貴社名	参加者お名前 (1社2名様まで)	
電話番号	携帯番号	
FAX	E-Mail	
ご紹介者名	懇親会 (参加費4,000円)	参加する ・ 参加しない

◇ホームページからでもお申し込みできます。http://gate-wing-seminar.com

運営事務局 TEL. 050-5266-0300



QRコードから
でもお申し込み
できます。

繁盛店を
作りたく
ない方は

参加

Ver.2.0
外食企業発展の
たった一つの原則

しなごしんぎょ

始動

2018.09.04
GATEWING