

【費用を無理なく削減し、もっと利益率を高めたい経営者の方へ】

『ご存知ですか！？』

※変動費を1%削減すると

営業利益が7.3%も増えるのです。

～グローバル企業1200社決算書より：出典元[価格優位戦略]～

決めた原価、人件費にコントロール出来ない方の為の

費用管理のコツを手に入れ

簡単に同じ労力で利益を増やす

返金保障付攻撃的費用管理セミナー

平成21年7月30日(木)限定35名

費

用管理は大切です。そう分かっているにもかかわらずどのように管理するか分からない方も多いかも

かもしれません。税理士さんや会計士さんは目標の数値に下げなくては駄目だとは言いますが、無理をしない下げ方を教えることはできません。そして、無理をして費用を下げるのは誰でも出来ます。ただし、その後待っているのはお客様からのアンケートの点数が落ちるという現実……。さらに業務が増え社員の過密労働による社員満足度の低下……。

この不景気には費用を下げながらも顧客満足、社員満足に影響しない利益を増やす費用管理ノウハウが求められているのではないのでしょうか……。

『そんな方法があるのか！？』

もしかしたらあなたはそうお感じになられたかもしれませんね。

しかし、私は断言する事が出来ます。確信を持って“ある”という事を……。今まで、私は旅館業界では誰も知らない集客方法を公開してきました。今では多くの参加者の方が急激に業績を回復、そして今でも業績を大きく伸ばし続けております。その証拠がいまだに集客塾のメインセミナーには100名前後の参加者が来るという事。これがすべてを物語っています。今回、あなたにご紹介している費用管理のノウハウも私の経験を元に体系化されたノウハウなのです。そして、当社が利益率の非常に高い会社である所以なのです……

最後に生き残るのは守りが強い会社です。

守りが強い者と攻めが強い者が戦うと必ず守りが強い者が勝ちます。これは昔からある兵法書“孫子”にも書かれている事ですし、スポーツの世界でもそうです。守りが強い者が最後、生き残るのです。

会社で言う守りとは何でしょうか？そうです。利益率が高い事。あなたはもっと利益率を上げることで不景気でも生き残る強い会社になる事に興味はありませんか？

このセミナーであなたが得ることができるメリットのほんの一部をご紹介しますと・・・

- あなたの意のままに費用管理をする事が出来、利益率の高い会社になる事が出来る。
- 原価をコントロールすることで原価率を低下させ、さらに顧客満足の高い料理を提供する事が出来る。
- 無理なく人件費を下げるノウハウを学ぶことで人件費を下げると同時に組織体制を柔軟にし一体感がある組織にする事が出来る。

大切なことなのでもう一度言いますが、この費用管理のノウハウを身につけることで経営者としての実力も数段アップし会社の利益率は大きく向上します。そしてあなたが身につける能力は一生衰えることなく、しかも経験をつむたびに進化し、年々強い会社になり続けるのです。さらに、セミナー後ご満足いただければセミナー参加料金をその場で返金させていただきます。一緒に利益率の高い会社を作り上げましょう！

設備投資0円で売上2倍 集客塾 塾長

柳澤幸輝

「攻撃的費用管理セミナー」

参加申込書

お申し込みは簡単です。今すぐ Fax にてご返信ください。

□ 攻撃的費用管理セミナーに参加し会社を強くする。

[講師] 集客塾 塾長 柳澤幸輝

[会場] 東京都（詳細は申し込み後にお知らせいたします。）

[定員] 35名（すでに24社お申込みいただいておりますので、残り11席しか空いていません）

[参加費用] 35,000円→30,000円 ※セミナー後ご満足いただけない場合当日全額返金いたします。

[日時] 平成21年7月30日（木）13時～18時

お申し込み期限 平成21年6月30日まで

※下記をご記入し FAX でお申し込みください。

施設名	
観光地名	
お名前（1人目）	
メールアドレス	

お申込みの FAX を受け付け次第、受付確認のメールを集客塾事務局より差し上げます。

お申し込み FAX 番号 0266-67-3348

お申し込み FAX 番号 0266-67-3348