**セミナー企画書フォーマット**

**セミナータイトル**

（例）「創業3年以内の飲食業が売上を安定させる仕組みづくり」

対象者

（例）創業3年以内の飲食業経営者／リピーター確保に悩む小規模事業者

**セミナー概要**

（例）本セミナーでは、創業初期の飲食業経営者が安定した売上を確保するために必要な、集客と再来店の仕組みをわかりやすく解説します。自社の強みを活かした顧客定着の設計手順を習得し、セミナー終了後には「明日から取り組むべき3つの施策」が明確になります。

**カリキュラム（90分）**

（例）

1. 導入：飲食業を取り巻く現状と課題（10分）

2. 基礎編：売上安定に必要な考え方と仕組み（20分）

3. 応用編：成功事例に学ぶ再来店の仕組み構築（40分）

4. まとめ・質疑応答：明日からの3ステップ（20分）

**講師プロフィール**

（例）中小企業向けの販促支援を20年継続。飲食業を中心に300社以上を支援し、商工会議所・信用金庫などでのセミナー登壇実績多数。再来店率向上やリピーター創出をテーマに、現場密着型の支援を行っている。