

『創業20年で売上400億!』

爆速経営の秘密とは人を生かす経営の実践だった



報告者：中込 正典氏

株式会社ピーアップ 代表取締役

1998年12月に足立区竹ノ塚に併売型ケータイショップ
「ピーアップ竹ノ塚（現 テルル竹ノ塚）店」を出店

《案内文》

中込社長は、携帯電話の黎明期に販売店が乱立していた中で起業しました。ガソリンスタンドの接客教育をしていた経験を生かして人材育成を行い、他社との差別化を図りました。また、販売店の運営ノウハウを蓄積してフランチャイズ化に成功すると、スクラップ&ビルドの大量出店戦略(500店舗出店し、現状200店舗)を採用し、遂に一社独占状態を確立しました。

本日は、爆速経営の秘密を語って頂き、参加者全員で その一部でも 持ち帰ることが出来たらと考えております。

日時 10月17日(水) 18:30~

場所 シアター1010 視聴覚室

例会：無料 懇親会：3500円

お問い合わせ・申し込み先 事務局(竹村)

FAX 3261-7202 TEL 3261-7201

足立支部ホームページ 毎月更新

<http://adachi-doyu.com/index.html>

【[東京同友会 足立] 検索] でも表示】



東京中小企業家同友会 足立支部 10月例会

例会出席返信

●例会に 出席します 欠席します

氏名 (_____) ※ (懇親会参加: _____名)

会社名 (_____) 返信先 FAX 3261-7202