

“お客様に知ってもらおう”工夫！ 繁盛店の『お店づくり』

「このお店は何を売っているの?」「気になるお店があるけど入りづらい・・・」そんな風にあなたのお店は思われていませんか? どんなに良い商品やサービスを提供できるお店でも、まずはお客様に来てもらわなければ意味がありません。本セミナーでは、自社を知ってもらうための「お客様へのアピール方法」「商品の魅せ方」「レイアウトの仕方」など、自社をアピールし新たなお客様を獲得し、売り上げUPに繋げるための手法をわかりやすく解説いたします。この機会に、是非ご参加下さい。

講師 みずした ともり
水 下 智 則 氏 水 下 社 労 士 ・ 中 小 企 業 診 断 士 事 務 所 代 表

福島県会津若松市出身。森永乳業(株)、イオンリテール(株)で商品開発、マーケティング職に従事した現場経験と、企業経営に関する知識を活かし、企業の商品企画・開発及び販売促進を支援している。震災後は福島市内で商品開発・販売促進研究会を立ち上げ、県内の食品製造業の販路開拓を継続的に支援している。中小企業診断士、社会保険労務士、MBAの資格を有する。



○ 内容 ○

- ・お客様ニーズの見極め方
～どうやって顧客を決め、ニーズを理解するか～
- ・商品の魅せ方・伝え方
～POPの作り方のポイントと表示の仕方のポイント～
- ・気軽に入りやすいお店づくり
～お店のレイアウトと商品陳列のポイント～

【日時】 平成28年2月23日(火)
13:30～15:30

【会場】 原町商工会議所

【申込】 TEL又はFAXにてお申し込み下さい。
【担当：泉川】

TEL：0244-22-1141

FAX：0244-24-4182

【受講料】 無料

【主催】 原町商工会議所

2/23(火) セミナー受講申込書 ※2/16(火)申込締切

事業所名		TEL	
ご住所	(〒 -)	FAX	
お名前		お名前	

※ご記入いただいた個人情報は、セミナー運営以外の目的では使用いたしません。