

明日からできる小売業の取組み

～入店客数UPと客単価UPの方法を伝授します～

【セミナーのポイント】

全ての業種・業態において最も重要で、かつ、大変なことは売上を増加させることです。近年、小売店でもインターネット販売や宅配サービス・外部イベントへの参加などといった店舗販売以外の売上増加策への取組みが盛んです。しかしながら、最も重要で、かつ、改善の余地があるのが店舗販売です。

そこで、本セミナーは小売店が店舗販売額を増加させるために「明日からすぐに取組めること」をお伝えします。

【セミナーカリキュラム】

- ◆売上が上がらない原因は何か / 売上のしくみ
- ◆あなたが「何屋さん」なのかの再点検
- ◆入店客数UPの取組み
入店促進の基本
明日からできる、入店しやすい店頭作り
- ◆客単価UPの取組み
「売れ筋」と「稼ぎ頭」を把握する
明日からできる、価値訴求力の高い売場作り

【日時】 平成28年10月21日（金） 13：30～15：30

【定員】 30名

（定員となりしだい締め切らせていただきます）

【対象】 経営者、経営幹部 他

【受講料】 無料

【会場】 新津商工会議所 3階ホール

【講師】 株式会社エイチ・イーエル
佐藤 一樹氏



講師：佐藤一樹

昭和49年、東京都出身、
米国ジョージア工科大学経営学部卒業、
13歳から24歳をアメリカで過ごした、バイ
リンガルコンサルタント。15年ほどの、日系
・外資両方の広告代理店勤務を経て、2015年
4月にブランディング&マーケティングコン
サルタントとして独立開業。2013年に取得し
た中小企業診断士の知識とも掛け合わせて、

人が納得してものを買う・売れるための心理形成への戦略・施策を、
経営の視点から企画およびプロデュース。具体的には、企業・事業
コンセプト策定、新事業開発、およびそれらの社内外へのプロモーション
などを手掛ける。中小企業診断士

【主催】 新津商工会議所

【申込み】 下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAX又は電話にてお申し込みください。

新津商工会議所 TEL：0250-22-0121 FAX：0250-25-2332

「明日からできる小売業の取組み」受講申込書 FAX：0250-25-2332

事業所名	フリガナ		
受講者名	フリガナ	フリガナ	
所在地	TEL	-	-
	FAX	-	-

主催：新津商工会議所

共催：公益社団法人新津法人会新津支部

※ご記入いただきました個人情報は慎重に取り扱い、
本セミナーの運営・管理、その他情報提供のみに使用いたします。