

「女性客マーケティングで売上 UP！」

～業績 UP による地域活性化と社会貢献！～

か え こ

【講師】 (株)ハー・ストーリィ 代表取締役 **日野佳恵子 氏**

【プロフィール】 男女の購買行動の違いに着目したマーケティングを実践し、女性客マーケティングという独自の分野を確立。

10万人の生声、3万件に及ぶアンケート分析、5万人以上の男女購買行動を研究。実践的なコンサルティングはトヨタ自動車、プレデンシャル生命はじめ、日本を代表する大手企業から中小企業に至るまで幅広いクライアントに評価されている。

講演は年間100本以上、女性マーケティングのカリスマ的存在として知られている。



参加すると

- 何故売上 UP には女性マーケティングが必要かわかります
- 女性からクチコミをしていただける方法がわかります
- 顧客が集まる仕組みがわかります
- 売上や業績 UP の方法がわかります
- 楽しく仕事ができる方法がわかります

日時

平成 29 年 9 月 12 日 (火)

・14:30～14:55 受付
 ・15:00～17:00 講演会
 ・17:15～ 交流会

会場

講演会 : 新潟薬科大学新津駅東キャンパス (新潟市秋葉区新津本町 1-2-37)
 交流会 : 新津地域交流センター (新潟市秋葉区新津本町 1-2-39)

参加費

講演会のみ 会員 : 500 円 非会員 : 1,000 円
 交流会含む 会員 : 4,000 円 非会員 : 5,000 円

※交流会については当日キャンセルの場合、参加費をご負担いただく場合があります。

定員

90 名 (*定員になり次第締め切ります。) 申込期限 : 平成 29 年 8 月 29 日 (火)
 (*女性大歓迎!)

主催・申込先

新津商工会議所 TEL : 0250-22-0121
 中小企業相談所 (新潟市秋葉区新津本町 3-1-7) FAX : 0250-25-2332

依頼事項

両会場には駐車場がありません、公共交通機関をご利用下さい。
 当日は筆記用具をご持参下さい。

下記申込書に必要事項を記入の上、FAXにてお申込み下さい。(切り取らず、このまま送信して下さい。)

新津商工会議所 宛 (FAX : 0250-25-2332) 9 月 12 日(火) 異業種交流会 申込書

事業所名	TEL				
職 名	①	②	③	④	⑤
参加者名					
参加費					

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、本異業種交流会並びに商工会議所から各種情報提供の目的のみに使用いたします。

(異業種交流会について)

《今までの参加者の声》

有限会社やまいし果物店 代表 石月 勝 様

日頃、迷いや悩みがあることは、経営者であれば当たり前ですね。それらの悩みを解決する方法として、異業種から学ぶという手段があります。同業種への悩み相談はなかなか難しい！という方もおられると思いますが、異業種であればこそ、様々なことごとについて、躊躇せずに関わる場合がありますし、新たな考え方も聴ける利点もあります。普段とは全く違う視点で物事をみると、意外に悩んでいたこともスッキリ！ということもあるかもしれません。講師の先生から教わることも有意義ではありますが、この会に参加している、経営者様との出会いこそが、明日への活力になるのではないかと思います。いい出会いがありますように！！



株式会社春日薬局 春日 啓子 様

何回か会に参加しましたが、毎回第一線でご活躍されている方のお話を聞いて、目からうろこが何枚落ちたことか・・・講演会から得るものはとても多く、実際に、今、自店舗で取り組んでいることの目的も、理解しやすくなりました。経営者の方だけでなく、私のような社員も一緒に聞くことで、今自分たちは何をしているのかや、方向性への理解も深まるのではと感じています。



美容室 UP 冨木 聖 様

新津商工会議所の異業種交流会に参加させていただき、今年で 5 回目になります。講演会のお話は素晴らしい内容ばかりで、多くの「気づき」と「感動」をいただきました。そして何よりも喜びは地元の経営者さんと共に学びあえることです。異業種交流会に参加し、素晴らしいご縁もいただきました。これからも経営者として人として成長するために学び地域の方々、お客様、家族、そして私自身がワクワクな日々を過ごせるように笑顔で健やかに当たり前の毎日を大切にしたいと思います。



おそうじ本舗 新津店 千代 宏樹 様

異業種交流会に参加させていただき、一つでも実践できる何かをと思っていましたが早速見つけることができ、それによって実際の仕事に結果を得ることとなりました。売上を伸ばすために日々の活動のほか「何かをまた増やさなきゃ」ではなく、コラボという選択に気づかされた交流会はとても意義のあるものでした。参加者の皆様の意欲も肌で感じられ雰囲気も素晴らしいですね！今後もまた何かの「気づき」が得られると思いますので講師の方はもちろん参加者のみなさまとお会いできるのが楽しみです。



株式会社カネミヤ 代表取締役 宮崎 祥郎 様

昨年の異業種交流会のセミナーで、グローバルマーケティングの今井さんのお話を聞かせていただきました。その中で今でも覚えているのが、「〇〇すれば売り上げが上がる」〇〇に入る言葉は？という問いかけがありました。その問掛けに浮かんだ言葉が、実践・実行です。学んだら、自社に当てはめ考え、実践する。そして結果を検証する。そしてまた改善し、実践する。これまで何度も言われてきた、P・D・C・Aサイクルのことでした。せっかくセミナーで学んでも実行しなければ売り上げは上がらない。なんと明快ではありませんか。あれ以来、いろんな業務をP D C Aサイクルに当てはめ廻しています。また、最近よく耳にする“差別化戦略”という言葉ですが、差別化のヒントを探すとき、つい同業者に目が向かってしまいます。すると同じ業界の常識の中でしか考えないので、差別化に繋がらないのです。意外と他業界からアイデアを頂くことが多いように思います。業界の非常識は、他業界では常識という中にヒントはあるようです。異業種交流会は、そんなチャンスの一つかもしれません。

