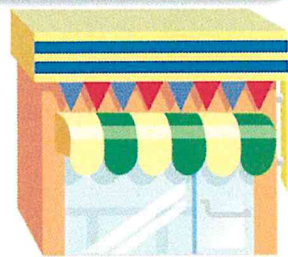


『できる！売れる！店頭プロモーション』

FacebookなどのSNSを活用してお店や商品をPRしても、期待していたほど成果があがらないと感じている方が多いのではないのでしょうか？販売促進で成果をあげるためには、SNSの活用とあわせて、お客様が思わず入りたくなる「店頭づくり」や買いたくなる「店内演出」など、実店舗での仕掛けづくりが必要です。そこで、本セミナーでは、「店頭」や「店内」で今すぐ実践可能な販売促進策を中心に、成果につながるプロモーションの進め方について、事例を交えて分かり易く解説するとともに、ワークを通じて、より深く学んで頂きます。



《日 時》平成29年8月22日（火）

14:00～16:00

《会 場》新見商工会議所3階研修室

《定 員》 40名（先着順）

《受講料》 無料

《講師紹介》

コンサルタントブレーン株式会社
シニア・エグゼクティブコンサルタント
中小企業診断士 松田 周司 氏



1992年 東京理科大学理工学部経営工学科卒業
株式会社天満屋入社

1998年 中小企業診断士登録
岡山大学大学院文化科学研究科
経営政策科学専攻 博士前期課程(MBA)終了

現場の声を活かしたコンサルティング活動の傍ら、社員教育等人材育成に力を注ぎ、各地商工会議所、自治体、企業等のセミナー講師として活躍中。テーマは新入社員研修、中堅社員研修、管理者研修、タイムマネジメント、マーケティング、事業承継、創業塾、経営革新塾等幅広く、パワー溢れる語り口とツボを押さえた分かりやすい指導法には定評がある。

《研修内容》

1. 4Cで捉える店づくり

- ・大きな方向性を決める2つの質問
- ・お客様との「コミュニケーション」としてのプロモーション

2. お客様を誘う

- ・リピーターを増やす効果的な仕掛け
- ・クチコミを増やそう！

3. 買いたい！を誘う「店内演出」

- ・消費者心理に沿った仕掛けづくり
- ・店内を「呪文（じゅもん）」で再確認

《主催》

新見商工会議所 中小企業相談所
商業部会・サービス業部会

《申込方法》

下記申込書に必要事項をご記入の上、
FAXでお申込み下さい。

《問い合わせ・申し込み先》

新見商工会議所 中小企業相談所（担当：三船）
TEL：0867-72-2139
FAX：0867-72-0347

消費税軽減税率対策・販促セミナー「できる！売れる！店頭プロモーション」参加申込書

FAX：0867-72-0347 新見商工会議所 中小企業相談所 行

会 社 名	NO	役職名	参加者氏名
T E L	1		
F A X	2		
申込担当者	3		

個人情報保護に関する法律により、ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、事業記録作成のために利用することがあります。