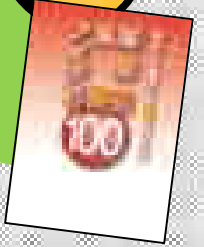


業界別

100

平成29年
10月19日(木)
13:30~15:30

集客アイデア



「ウチの場合はどうすればよいのか…」そんな疑問にお応えしますっ!

売上向上が厳しい中、現状打破のための様々な集客法をよく聞きますが、実は業界によって効果が違うことをご存知でしたか?本セミナーでは、豊富な情報量を基にした店舗支援や分析力、販促ノウハウに定評のある講師が、皆さまの業界にあった創客法・集客法を分かりやすく解説していきます。意外と他の業界の創客法・集客法が良いヒントになるかもしれません。皆さまのご参加をお待ちしております。

業界別集客術 100 事例

- 1.食品 2.ブランド産直品 3.スイーツ 4.飲料 5.ギフト品 6.健康食品 7.化粧品 8.ニッチな商品 9.介護用品 10.雑貨 11.ハンドメイド・手芸品 12.家電 13.パソコン関連 14.アパレル 15.靴 16.墓石 17.仏壇 18.子供服・ベビー用品 19.ペット用品 20.家具 21.インテリア商品 22.リサイクル品 23.スポーツ用品 24.カー用品・バイク用品 25.自動車 26.住宅 27.花・ガーデニング 28.農業関連用品 29.旅行用品 30.防災グッズ 31.食器 32.調理器具 33.お菓子作りの器具 34.浄水器 35.ウォーターサーバー 36.文具 37.印鑑はんこ 38.販促グッズ 39.ゴルフ用品 40.アロマ 41.おもちゃ 42.楽器 43.海外輸入品 44.靴 45.子育て支援グッズ 46.自転車 47.イラストレーター 48.ネットワークビジネス 49.学習塾 50.家庭教師 51.習い事 52.英会話 スポーツ教室 53.大学・専門学校 54.神社・仏閣 55.マッサージ 56.ネイルサロン 57.美容室 58.エステ 59.観光レジャー施設 60.ホテル・旅館 61.探偵業 62.ウェディング 63.葬儀 64.情報商材 65.コンサルタント 66.専門家 67.会計士 68.弁護士 69.司法書士 70.行政書士 71.ウェブサイト制作会社 72.人材派遣 73.便利屋 74.写真館 75.話し方・マナー教室 76.クリーニング 77.貸衣装 78.引越し 79.運送業 80.介護 81.動物病院 82.病院 83.住宅・リフォーム 84.水回り修理 85.不動産 86.カメラマン 87.ガソリンスタンド 88.飲食店 89.カフェ 90.居酒屋 91.キャバクラ 92.スーパー 93.地域ビジネス全般 94.営業 95.保険 96.建築金物 97.建設業 98.製造業 99.メーカー 100.BtoB(企業間取引)・卸業 問屋業

- 会場 新見商工会議所3階研修室
- 受講料 無料
- 定員 20名 (定員に達し次第、締め切ります)

講師

イーンスパイア(株)代表取締役
よこた しゅうりん

横田 秀珠 氏



＜プロフィール＞

1971年広島生まれ。広島大学理学部数学科を卒業後、父親が経営する教育関係の出版社で営業を10年経験。その後、新潟へ拠点を移し、全く未経験のWEB制作の会社に就職。情報収集能力と理系の思考力を生かした提案営業やコンサルタントとして実績を積み、2007年独立後は、全国で年間160回の講演も行う。今まで2500以上の業界サイトを分析し、2008年から1日も欠かさずブログ更新するなど、圧倒的な量のインプットとアウトプットをしている。講演は、常に前向き、次なる時代へと歩みを進める事の重要性を説くと共感を得ている。

主催 新見商工会議所 共催 公益社団法人 新見法人会

〔申込方法〕

* 下記申込書に必要事項を記入の上、

FAXにてお申込みください。

〔お問い合わせ先〕

新見商工会議所 指導課(担当:吉田まで)

TEL:72-2139

10/19(木)『業界別 集客アイデア100』 受講申込書

新見商工会議所 行 **FAX : 72-0347**

申込日(平成29年 月 日)

事業所名 _____ 業 種 _____

所在地 _____ 受講者名① _____

電話番号 _____ FAX _____ 受講者名② _____

※ご記入いただいた情報は、当会からの連絡、情報提供のために利用するほか、今後セミナー開催のための実態調査に利用することがあります。