

< 大切なのは“お客様”視点! >

購買意欲を掻き立てる、顧客に「魅せる」・「選ばれる」商品

集客がづらい、“一見さん”が多くて売上が安定しない…と、お客様を追うことばかりに労力を割いてはいませんか。原因のひとつは、お客様視点ではなく、自分のお店・会社視点で顧客の固定化を進めていることかもしれません。

お客様の期待するメッセージに応えることが、商品・サービスを魅せることにつながるはず。原点に立ち返り、「消費が低迷する昨今いかに購買意欲を掻き立てるのか」、その答えを、本セミナーから探してみましよう。

- | | | |
|------------|----------------|--------------------|
| ■ セミナー内容 ■ | 1. なぜ増税が怖いのか | 4. 誰が「価値」を決めるのか |
| | 2. 財布の紐はやっぱり堅い | 5. 今からはじめる軽減税率対策 等 |
| | 3. 購買意欲を刺激せよ! | |

◆ 日 時 : 平成28年8月3日(水) 14:00~16:00

◆ 場 所 : 金沢ニューグランドホテル4F「相生」

◆ 講 師 : アルト経営パートナー(株)・代表取締役
中小企業診断士 加藤敦子 氏



9年の国公立小学校教師の経験を生かし、その後のシステムエンジニア職においてもプロジェクト開発と同時に社外向けSE養成講座を担当。

中小企業診断士登録後は、後継者育成支援、創業相談、経営改革支援を通し、中小企業や起業家をサポート。資格学校講師、銀行融資審査ガイド執筆なども手がける。

◆ 定 員 : 30名(先着順)

◆ 申込方法 : 下記「受講申込書」に必要事項を記入の上、FAX等でお申込ください。

◆ 問合せ先 : 金沢商工会議所 経営支援課 清水・石蔵 (TEL: 076-263-1161)

FAX: 076-263-1158

※切り取らずにこのまま送信してください。

【大切なのは“お客様視点”!】販売促進セミナー(8月3日)受講申込書

事業所名		業 種	
郵便番号	〒		
所在地			
参加者氏名 (役職)	()	参加者氏名 (役職)	()

※受講票は発行いたしません(定員超過等により、受講いただけない場合にご連絡いたします)。

※ご記入いただいた情報は、当所からの連絡・情報提供や参加者の実態調査に限り、利用することがあります。

* 予告 *

~【消費税軽減税率対策窓口相談等事業】セミナーのご案内~

* 受講無料 *

日にち	講師	セミナーのタイトル(抜粋)	⇔ ポイント
8月17日(水)	川村浩司氏	「個店力」で“顧客の心”を掴む!	⇔ 先見事例にはヒントがたくさん!
8月23日(火)	加藤敦子氏	<“いつか”ではなく“今”こそ!>	⇔ 事業承継はこうして乗り切る!

※受講には、別途お申込が必要です(当所ホームページより各セミナーのチラシをご確認ください)。