

消費税率の引上げに備え、変化に負けない企業になろう！ 今こそ、「売れる」を考えよう ～ 中小企業のための“売れる”仕組みの作り方 ～

「モノが売れない」「お客様の財布のひもが固くなった」こんな思いをしていませんか？
では、お客様は何を欲しがっているのでしょうか。

消費税率の引き上げを控えるなか、少子高齢化や消費者ニーズの多様化などに伴い、お客様の
買い物行動は変化しています。

「売れる」とはどういうことなのか、お客様は何を求めてお店に来るのかをもう一度考えて、
中小企業ならではの出来ること・すべきことを再発見しましょう

■ セミナー内容 ■

- | | |
|----------------------------|--------------------|
| 1. 消費者の動向を考える～お客様が欲しいのは何？～ | 2. 環境を知って、チャンスを探ろう |
| 3. お客様は誰？ | 4. 商品の『価値』をもう一度考える |
| 5. 小さい企業だからできること | |

◆ 講 師：(株)ミセラボ 代表取締役
(中小企業診断士・一級販売士)
田中 聡子 氏



大手老舗百貨店にて17年間、販売・バイヤー・ブランドマネジメント・商品開発などを経験後、中小企業診断士として独立。
小売業やサービス業を中心に、「また来たくなるお店づくり」
をコンセプトに、販売力・接客力強化の支援や研修を行うほか、
各地で消費税転嫁対策セミナーを多数実施。
「すぐ出来る！」をモットーとした百貨店の経験を活かした
研修は、多くの参加者から非常に高い満足度を得ている。

- ◆ 日 時：平成29年11月2日（木）14：00～16：00
- ◆ 場 所：金沢商工会議所会館 2F「研修室2」
- ◆ 定 員：20名（先着順）
- ◆ 受 講 料：無料
- ◆ 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 経営相談グループ 磯部（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

【中小企業のための“売れる”仕組みの作り方】セミナー（11月2日）受講申込書

事業所名		業 種	
郵便番号 所在地	〒		
T E L		F A X	
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。