

# 安売りせずに売上を伸ばすには「モノ売り」から「コト売り」へ お客様とつながるマーケティング手法 ～ 成功企業が実践している共通点、伝えます ～

消費者の85%以上が『欲しいモノはない』という衝撃的なアンケート結果がある一方、巷には行列ができる店や予約殺到の店が存在するという事実……

モノ余りの時代、売ろうとすればするほどモノは売れない。そんな「売れない時代」にも、安売りせずに売上を伸ばし続ける会社にはある共通があったのです。

## お客様は、本当は何を欲しがっているのだろうか？

商売人としてお客様をしっかりと見つめ、あなたのお店にできる『コト』を見つけ出すことが大切です。今の時代にあった店づくり方法を学びましょう。このセミナーへぜひご参加を！

【日 時】10月23日(金)

午後3時～5時

【会 場】岡崎商工会議所  
中ホール(2F)

【内 容】

“お客様とのつながり”を築く考え方と実践的な手法により圧倒的な成果を上げた企業の事例もご紹介いただきます。

- ・5年連続2ケタ成長を続け、業界で独自の地位を獲得した食品メーカー
- ・業界平均の2倍のリピート率を記録する温泉旅館
- ・お金をかけずに集客をアップさせた商店街の型破りな手法 …などなど

【会 費】無 料

【講 師】

松野 恵介 氏

マーケティング コンサルタント

(有)ガイア 代表取締役(大阪市西区)

1971年生まれ。大学卒業後、京都の老舗呉服問屋に入社、インターネット販売を手掛け独立。

現在、マーケティング コンサルタントとして13年で1200社以上の会社やお店と共に、売上アップや集客アップについて実践を繰り返し、成果を出し続けている。

著書『なぜ、あの会社は安売りせずに利益を上げ続けるのか(実業之日本社)』をはじめ3冊を出版。年間講演数は80回を超える。



☆☆ 岡崎商工会議所 電話53-6190 FAX53-0101 担当：松岡・三ツ矢 ☆☆

今すぐ申し込もう！ FAXなら24時間いつでも受付OK！

FAX53-0101

繁盛店セミナー申込書〔10月23日(金)〕

事業所名

出席者名

電 話

F A X