

商しい繁盛塾

あなたの“何とかしなくちゃ・・・”を解決します。

あなたのお客様はだれですか？ ターゲットとするお客様像は？

ターゲットのお客様にあった販促や店づくりをしていますか？

なぜお客様は、あなたのお店を選んでわざわざ来てくださるのですか？

なぜあなたのお店は、お客様から選ばれないのですか？

“分かったつもり”になっていませんか？

売上をあげるための手法は百万通り。

手当たり次第、むやみやたらに手を打つのではなく、戦略を考え、効果のある手法を用いてこそ結果（売上）が生まれます。

今回の商しい繁盛塾では、

マーケティングの切り口から役立つ知識をお伝えした後、自店に当てはめ実践していただくので、「良い話を聞いたなあ・・・」だけでは終わらせません。

売れる店づくりの考え方と効果的な仕組みづくりを学び、実践しよう。

【日 時】	7月20日(水)	8月10日(水)
	9月7日(水)	9月28日(水)
	10月12日(水)	10月26日(水)
	いずれも午後1時～4時	
【講師】	会社の現場監督 市場真理子氏	
【会費】	1回 8,000円	
【会場】	岡崎商工会議所 402会議室	
【その他】	参加者が8名に満たない場合は開催を見合わせる場合があります	

裏面のチラシにご記入の上、岡崎商工会議所までFAXまたはお電話にてお申込みください。電話 0564-53-6190 FAX 0564-53-0101

日程	テーマ	内容
7/20	あなたのお客様は誰か	講義「お客様とは誰か」 「顧客ニーズとは？」
8/10	お客様はニーズを語れない	講義「顧客視点を考える」 討議 「お客様はなぜあなたの店を選ぶのか/選ばないのか」
9/7	差別化の無理なく 正しい作り方	講義「差別化とは」 討議「あなたの店の強みを伸ばす方法を検討する」
9/28	店舗経営の拠り所は ストアコンセプト	講義「ストアコンセプトとは」 検討「あなたの店のストアコンセプトを考え、 実現策を決める」
10/12	小さくてもずっと売れる店 の作り方	講義「営業は自分から動くだけではない」 検討「売れるお店にしていくための仕掛け作り」
10/26	成果発表会	・進捗報告 ・改善点報告 ・成果報告 討議 「岡崎市で今後も売れるお店作りを継続していくための仕 組み作り」

市場真理子氏とは？

大学卒業後、懐石料理チェーン店梅の花に入社。社員研修トレーナーとして勤務後、店舗の店長マネジメントを経験する。大手信販企業に転職後、教育責任者として社員教育を担当し、人材教育プロジェクトに参加。飲食店時代に始めたコーチングを店長時代のマネジメントに応用し、売上全国3位を達成する。独立後は、MSIグループ市川正人氏に師事。中小企業に特化し、人と組織の面から徹底的に現場を改善する手法を学ぶ。現在では、企業の現場に即した刺さる言葉を使い、その後の行動変容に繋がる現場監督業に取り組んでいる。

迷っていても始まらない。お申込みは今すぐ！

商い繁盛塾 申込書 FAX 0564-53-0101

受講者名	受講者名
TEL	FAX
事業所名	

ご記入いただいた情報は市商連・岡崎商工会議所・岡崎市商業団体連合会からの各種連絡・情報提供に利用するのをはじめ講師には参加者名簿として配布します

主催：岡崎商工会議所・岡崎市商業団体連合会