

愛知県よろず支援拠点 流通セミナー



「流通業に学ぶ時代の潮流」

時代の価値観、消費者の動向、売れる商品作り

百貨店、GMSの凋落と成功業態から消費者心理

無料

「流通業に学ぶ時代の潮流」

11/27(月)・12/11(月)・3/12(月)

「小売業から学ぶ売れる商品づくり」

11/28(火)・12/12(火)・3/13(火)

いずれも13:30~15:30

定員
10名

よろず支援拠点
コーディネーター
山田 俊宏



会場

ウインクあいち 14階セミナールーム

参加資格

中小企業及び小規模事業者・創業予定者・支援機関

セミナー参加申込書

下記セミナーに参加を申し込みます。

会社名・屋号		お名前	
電話番号		メールアドレス	
業種	農業/魚業/林業 ・ 建設業 ・ 製造業 ・ 金融業/保険業 ・ 情報通信業 ・ 運輸業 卸売業 ・ 小売業 ・ 宿泊業/飲食業 ・ サービス業 ・ 医療/福祉 ・ その他 ()		
業態・規模	法人 (5人以下・~20人・~50人・それ以上) ・ 個人事業 ・ 創業前 ・ 支援機関		

希望日程に○をうってください。

テーマ	①	②	③
「流通業に学ぶ時代の潮流」 ・百貨店、チェーンストアの凋落とその要因 ・業態別の成功事例ポイント （消費者の価値観、売れる商品） ・コンビニ業界の動向 ・これからの小売業予測（市場の見方）	11/27 (月)	12/11 (月)	3/12 (月)
「小売業から学ぶ売れる商品づくり」 ・成長著しい専門店の事例（ユニクロ、ニトリ他） ・生き残り戦略 ・“売れる”ために必要なマーケティング視点	11/28 (火)	12/12 (火)	3/13 (火)

ご質問事項・ご相談内容 セミナーで知りたいこと・日ごろ困っていること・相談したいことがあればご記入ください

--

お申し込み
お問合わせ

愛知県よろず支援拠点 平日9:00-17:00

〒450-0002 名古屋市中村区名駅四丁目4-38 ウィンクあいち14階

TEL:052-715-3188 FAX:052-563-5430 E-mail:info-yorozu@aibsc.jp

Facebook: <https://www.facebook.com/aichi.yorozu/events>

ホームページ: <http://www.aibsc.jp/tabid/483/Default.aspx>