



[アフター大河 繁盛応援セミナー] **どんな業種・業態でも関係なし！商売の根本を学ぶ経営塾**

令和版

実務家 40年 × 経営コンサル 23年

10年後の未来をつくる！

佐藤勝人の地域一番店商法

「大河ドラマがきっかけの新たなお客様」や「地元のお客様」から「アナタのお店」が選ばれ続ける理由がわかれば、攻め方が変わる！

【内容】

地域一番店 という、“**地域で愛され、お客さまに選ばれ続ける店**”が各地にあります。そこに共通するのは、単に商品やサービスを提供するだけでなく、お客様の声やお困りごとに応え、地域の文化に根差した商売をしていることです。結果、頼りになる存在として支持されています。つまり、大切なのは「何を」買うかよりも「誰から」買うかです。本セミナーでは、商売の本質・原点に戻り、**地域一番店を目指すために欠かせない考え方を伝授します**。経営者・幹部・スタッフと共有することで、さらに強い組織づくりを後押しします！

世の中の流れを経営の切り口で読み解くセミナーと、参加者のギモンにその場で回答する【講義＋個別公開コンサルティング】形式の全員参加型セミナー。

9/5(火) 14:00～17:00	10/5(木) 14:00～17:00	11/9(木) 14:00～17:00	12/5(火) 14:00～17:00
第1回 愛される地域一番店とは 10年後のあるべき姿を経営理念の浸透で進むべき方向性を明確にする	第2回 エリアを絞り込んで市場をつくれ 自社の商品＆サービスでポジショニングを確立する ※希望者には翌日個店訪問	第3回 値決めが経営を決める その販売価格は自社にとって適正か？ 適正利潤を取る方法 ※希望者には翌日個店訪問	第4回 大商圏商法と小商圏商法をミックスした販路拡大を狙え 不況の原因は客単価下落と客数ダウン。だからこそ、リアルは岡崎に絞り込み、ネットで全国展開する方法

【希望制】10/6(金)・11/10(金)〔各日午前〕に講師と一緒に個店訪問します。現場で直接相談ができるチャンス！
※後日調整させていただきますが、日程・行程等の調整により訪問できない場合があります。ご了承ください。講師のほか、他社参加者も同行予定です。

【講師】



1964年栃木県生まれ。
23歳で家業のカメラ店を業態転換、独自の経営スタイルを確立し、現在、栃木県内10店舗を運営する宇都宮市のサトーカメラ 代表取締役副社長・佐藤勝人氏が、実務家と商業経営コンサルタントの二刀流として長年に亘り培ったノウハウを伝授する。全国15カ所まで商業経営者育成塾を主宰。各地の商工会議所等主催のセミナー・講演会にも多数登壇実績。日本商工会議所発行新聞「[会議所ニュース](#)」コラム連載(R5.4～)

佐藤勝人氏〔さとう かつひと〕 YouTube

サトーカメラ(株) 代表取締役副社長
(株)日本販売促進研究所 チーフコンサルタント

【料金】

お一人でも / 何名ご参加いただいても
22,000円/1社(全4回)
1回(5,500円/1社)ごとにご参加も可能です。
お申込み確認後に請求書を送付させていただきます。

【会場】

岡崎商工会議所 岡崎市竜美南 1-2

【対象】

岡崎市地域店舗ファンづくり推進事業登録店舗・事業所
岡崎商工会議所 会員事業所

【申込】

QRコード (Google フォーム) または、
Mail よりお申込みください。→
<https://forms.gle/9rmXRu9WaRjcXTBJ8>



【担当】

岡崎商工会議所 商業振興担当 杉本・松岡
TEL 0564-53-6161
Mail sugimoto@okazakicci.or.jp

ご記入いただいた情報は、岡崎市・岡崎商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するのをはじめ、参加者名簿として配付します。

主催：岡崎市地域店舗ファンづくり推進委員会 / 岡崎商工会議所
登録店舗数：747 店舗(7/31 時点) 随時登録受付！