

お客様が集まるお店、商品が売れるお店になるために必要なことは、「お客様視点」を取り入れているかどうかです。商品やサービスの良さは、お客様に伝わっていますか？取扱商品の特徴はお店の前を歩いている人にアピールできていますか？1度購入したお客様がその価値を感じて再来店してくれていますか？これらができていないとすれば、それは「お客様視点」でのお店作りができていないからです。店舗の外観、店内の雰囲気や接客対応、商品の陳列や説明など、大きく4つの点から、どのようにすれば「お客様視点」の入りやすい・買いやすい・リピートしやすいお店になるのかをご説明いたします。



reface 代表 中小企業診断士
中村佳織 氏 / 講師プロフィール

お客様視点のお店を作る 4つのポイント

小売・サービス業
必見

福井市出身。関西学院大学卒業後、販売促進企画会社に女性営業第1期生として入社。販促ツールを中心とした集客・購買促進の企画提案に携わる。1999年西日本営業部でトップを達成。以後退職までの西のトップとして社内平均の4~6倍の売上を達成し続ける。2010年によりよい販促支援強化のため中小企業診断士取得。2011年 reface 創業。プロモーションと営業のコンサルティングを中心に活動中

~入りやすい! 買いやすい! リピートしやすい! ~

日時 平成27年 **12月10日(木)**
14:00~16:00

場所 砺波商工会議所 2階ホール

定員 50名限定! (お早めにお申し込み下さい)

受講料 会員:無料 非会員:1,000円

申込み 下記の受講申込書に所定事項をご記入の上 FAXにてお申込み下さい。

《お問い合わせ・お申し込み》

砺波商工会議所

TEL : 0763-33-2109 FAX : 0763-33-4422

主なセミナー内容

- 売上を増やす4つのポイント
- 新規客が入りやすいお店とは?
- リピート客を増やすために必要なこと
- 購入金額を増やす店内プロモーション
- 事例紹介

※切らずにそのまま FAXして下さい。

ご記入いただいた情報は当会事務所からの
各種連絡・情報提供にのみ利用いたします。

受講申込書 **fax:0763-33-4422**

事業所名		業種	製造・建設・小売・卸売・サービス・飲食・その他		
所在地	〒 -	TEL ()	-	FAX ()	-
受講者名	①		②		

※当会事務所から連絡がない限り受講可能ですので、当日は直接会場へお越し下さい。