

《京都商工会議所 洛北支部 地域活性化講演会・ビジネス交流会のご案内》

お店の「ウリ」を「売上」にする方法

～価格競争に巻き込まれない「独自のウリ」づくり～

「新規のお客様がお店に来てくれない」、「お客様がリピーターになってくれない」、「競争が激しく価格競争になって利益が出ない」... これらは小売店やサービス事業者の悩みですが、それぞれは個別の問題ではなく、根底にはお店の「独自のウリ」が明確でない、という共通の問題が潜んでいます。

本セミナーでは、多くのマーケティング支援実績を持つ、中小企業診断士 神戸壮太氏をお招きし、お店の「独自のウリ」の明確化、見える化、伝える化の手法を紹介し、売上アップにつなげるノウハウを学んでいただきます。是非ともご参加下さい。

日 時 : 平成27年 2月3日(火) 14:00～17:30 定員 : 50名(先着順)

会 場 : 京都教育文化センター (講演会 : 2階会議室、交流会 : 3階会議室)

京都市左京区聖護院川原町 4-13 京阪「神宮丸太町駅」から徒歩3分

参加費 : 講演会無料 / ビジネス交流会 2,000円 (当日、会場で拝受いたします)

内 容 : 14:00～15:40

講演会『お店の「ウリ」を「売上」にする方法』 ～価格競争に巻き込まれない「独自のウリ」づくり～

講師 : 神戸 壮太 氏

(株)マーケティングアシストプロジェクト所属

神戸壮太中小企業診断士事務所 代表

ゲーム業界にて店舗運営・企画開発・人材教育などに従事。生の販売現場を重視した店づくり、マーケティング戦略を行う。お客様視点とお店の強みの双方からのアプローチで、コンサルティングを実施。中小企業診断士、1級販売士。



15:45～17:30

地域ビジネス活力交流会 ～ 自社PRタイム / 交流タイム

自社の“ウリ”をアピールするPRタイムと、人脈づくりの交流タイムを設けています。
パンフレット等の自社PR資料をお持ちください。 ※交流会のみ参加可。

申込締切 : 1月29日(木)

申込方法 : FAX、本所ホームページからお申込みください <http://www.kyo.or.jp/kyoto/>
一事業所複数名の参加も歓迎します。ご来場の際は公共の交通機関をご利用下さい。

問合せ先 : 京都商工会議所 洛北支部 担当 : 佐倉・神保

TEL : 075-701-0349 FAX : 075-791-8505

京都商工会議所洛北支部 講演会・交流会 参加申込書 【FAX : 075-791-8505】

事業所名・団体名 : _____ 事業内容 : _____

TEL : _____ FAX : _____ (いずれかに○印をご記入下さい)

貴 名	所属・役職	講演会	交流会	配布資料
		参加・不参加	参加・不参加	有・無
		参加・不参加	参加・不参加	有・無

※申込書にご記入いただいた個人情報は、出席者名簿として配布するほか、本所事業の実施運営にのみ利用します。