

平成26年7月24日

京都経済記者クラブ加盟社 各位

京 都 商 工 会 議 所

洛西支部地域活性化会議セミナー
「既存顧客の固定客化・ファン客化で、コストをかけずに売上アップ！」
開催について

本所では、このたび洛西支部地域活性化会議セミナー「既存顧客の固定客化・ファン客化で、コストをかけずに売上アップ！」を下記の通り開催いたします。

今回は、現在の顧客を固定客化・ファン客化し、購買頻度（リピート率）や顧客単価を上げる方法について、具体的な事例を交えながら実践的に解説いたします。

広告宣伝等に高いコストをかけることが難しい中小企業・小規模事業者にとって、売上を向上させるためにぜひ学んでいただきたい内容となっておりますので、広報にご協力賜りますようお願い申し上げます。

記

1. 日 時 平成26年8月5日（火）13：30～15：30
2. 場 所 アークホテル京都〔京都市中京区壬生賀陽御所町1〕
3. テーマ 「既存顧客の固定客化・ファン客化で、コストをかけずに売上アップ！」
4. 講 師 株式会社梅林マネジメントエンタープライズ
代表取締役 梅林 守 氏（中小企業診断士）
5. 主 催 京都商工会議所
6. 参加費 無料
7. 定 員 30名（先着順）
8. 申込方法 FAX（075-314-8911）または本所HP（<http://www.kyo.or.jp/kyoto/>）より
お申込みください。※申込締切：7月30日（水）
9. 問合せ先 京都商工会議所 中小企業経営支援センター洛西支部 蔦谷・金加
TEL:075-314-8771 FAX:075-314-8911
〒615-0014 京都市右京区西院巽町13 西院くめマンション1階

以上

既存顧客の固定客化・ファン客化で、 コストをかけずに売上アップ!

一般的に、新規顧客の獲得は、既存顧客の維持コストの約5倍かかると言われています。広告宣伝等に高いコストをかけることが難しい中小企業・小規模事業者にとって、売上を向上させるためには、既存顧客をいかにしてつなぎとめ、固定客化するかということが重要になります。

今回は小売・サービス業の販売拡大やマーケティング戦略に豊富な知識と経験を有する梅林守氏より、現在の顧客を固定客化・ファン客化し、購買頻度（リピート率）や顧客単価を上げる方法について、具体的な事例を交えながら実践的に解説していただきます。この機会にぜひご参加ください。

日 時：平成26年8月5日（火）13:30～15:30

場 所：アークホテル京都「雅の間」（3階）[京都市中京区壬生賀陽御所町 1]

参加費：無 料

定 員：30名（先着順）

内 容：13:30～ 講演会

「既存顧客の固定客化・ファン客化で、コストをかけずに売上アップ!」

【講師】株式会社梅林マネジメントエンタープライズ

代表取締役 梅林 守 氏（中小企業診断士）

1965年生まれ。中堅婦人アパレルメーカー営業、大手総合ペット用品メーカー営業及び管理部門を経て、中小企業診断士登録（2007年）を機にコンサルティング会社に転職。2011年4月に株式会社梅林マネジメントエンタープライズ設立。個人事業主・中小企業を対象とした経営コンサルティング業務に携わり、特に一般消費財の生産から卸売、販売（小売）に至るまでの流通分野、サービス業に精通している。



15:00～ 懇談・質疑応答

申込方法：下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申込みください。京都商工会議所 HP からもお申込みいただけます。<http://www.kyo.or.jp/kyoto/>

※参加証の発行や受付完了のご連絡はいたしません。定員を超えてご参加いただけない場合にはその旨ご連絡を差し上げます。（申込締切：7月30日（水））

お問合せ：京都商工会議所 中小企業経営支援センター 洛西支部 蔦谷・金加

TEL：075-314-8771 FAX：075-314-8911

FAX：075-314-8911 京都商工会議所 洛西支部 行

「既存顧客の固定客化・ファン客化で、コストをかけずに売上アップ!」参加申込書

事業所名			
所属・役職名		氏 名	
所属・役職名		氏 名	
所在地	〒		
業 種		E-mail	
TEL		FAX	

※ご記入いただいた情報は、講師へ渡す名簿の作成や参加申込み状況の把握の他、京都商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用します。節電のため適正冷房を実施しておりますので軽装にてお越しください。