

平成 26 年度「消費税転嫁対策窓口相談等事業」
消費税増税対策セミナー

【日 時】	平成 27 年 1 月 21 日 (水) 19:00~21:00
【場 所】	箕面商工会議所 3 階研修室
【受講料】	無料
【定 員】	30 名 ★定員になり次第締め切ります
【申込方法】	下記申込書に必要事項をご記入の上、 1 月 19 日 (月) までに FAX にてお申込みください
【申込先】	箕面商工会議所 中小企業相談所 FAX: 072 - 721 - 1305

消費税増税でもお客様に選ばれるお店になろう！

固定客を増やすプロモーションのつくり方

消費税が上がったときに、お客様が減るお店と減らないお店があります。大切なのは、消費税増税でもお店に足を運んで頂く「固定客」を確保しておくことです。しかしながら、そのためのプロモーションは、あまり実施されていないのが現状です。お客様は自然に固定客になってくれるわけではありません。「固定客をつくるためのプロモーション」が必要なのです。

そこで、「固定客をつくるプロモーション」はどうすれば良いのか？基本的な考え方を、事例を用いて説明したうえで、実際の作り方をお伝えしていきます。また、実際に参加者の皆様のお店のプロモーションプランを作成して頂きます。是非ご参加ください。



講座内容

1. プロモーションって何？
2. プロモーションの手法とは？
3. プロモーションの失敗事例
4. ストーリー展開事例集
5. プロモーションストーリー作成

講師 なかむら かおり
中村 佳織氏

reface 代表
販促の“西”の女王

福井県出身。関西学院大学卒。販売促進企画会社に女性営業第 1 期生として入社。店頭のパタ付商品、ノベルティ、POP、懸賞賞品、粗品などの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している。

1/21 (火)「プロモーションのつくり方」セミナー参加申込書

箕面商工会議所 セミナー担当宛 (FAX: 072-721-1305)

平成 年 月 日

事業所名		住 所	
氏 名	①	T E L	
	②	F A X	
	③		

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、商工会議所からの各種情報提供の目的のみに使用いたします。