

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？一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

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

お客様視点のお店を作る 4つのポイント

～入りやすい！買いやすい！リピートしやすい！～

日時 平成28年**9月20日** (火)
14:00~16:00

場所 八代商工会議所 3階大ホール **受講無料**

定員 **50名限定!** (お早めにお申し込み下さい)

申込み 下記の受講申込書に所定事項をご記入の上
お電話かFAXにてお申し込み下さい。

《お問い合わせ・お申し込み》

八代商工会議所

TEL : 0965-32-6191 FAX : 0965-34-1617

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議所からの
各種連絡・情報提供にのみ利用いたします。

受講申込書 fax:0965-34-1617

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	

※当会議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。