

定員 50 名 (先着順)

無料オンラインセミナーのご案内

主催: 中小企業活力向上プロジェクトアドバンス / 東京商工会議所

元デパ地下バイヤーが教える 『繁盛店づくりのキホン』

「大型店やネット通販に押されて売上が伸び悩んでいる」、「コロナ禍の顧客離れから回復していない」といった悩みをお持ちの、小売業・飲食業・消費者向けサービス業の方に向けたセミナーです。

お店が繁盛し続けるためには、「商品・サービス」「店外プロモーション」「店内プロモーション」「接客」の4つの力を総合的に高め、ファンを増やしていくことが求められます。

今回は、大手百貨店出身で激戦地区の弱小店舗デパ地下バイヤーとして仕入れや店舗づくりの経験豊富な講師をお迎えし、お店の魅力を創り上げ、集客と売上につなげていくためのポイントについて、事例を交えながら具体的にお話しいただきます。この機会にぜひご参加ください！

《主な内容》 (予定)

- ◇この時代に求められるお店のあり方
- ◇売れる店舗の「共通点」「勝ちパターン」とは？
- ◇感動される商品・サービスの特長づくり
- ◇店外プロモーション（新規顧客集客策）の実践方法
- ◇店内プロモーション（DM・POP・イベント等）の実践法
- ◇お客様との効果的なコミュニケーション
- ◇事例紹介 ほか

いわさき まさあき

【講師】岩崎 真朗 氏 (中小企業診断士)

(講師プロフィール)

大手百貨店でデパ地下バイヤーや売場運営担当を歴任後、物流子会社で取締役として人事部長・総務経理部長・物流現場管理部長を務めた。独立後は商工会での経営相談窓口や「創業ステーションtama」でのプランコンサルタント、公的機関の専門家派遣を多数経験し、中小企業経営に精通している。デパ地下バイヤー経験から顧客指向での店舗づくりや事業計画策定支援、総務経理部長・物流現場管理部長のコスト管理経験から積上式の資金計画策定支援を得意とする。中小企業診断士、キャッシュフローコーチなど。



<日 程>

2024年1月30日(火)

14:00~16:00

(受付開始 13:40)

<会 場>

オンライン(Zoom を使用)

<注意事項>

- ・参加お申込の方に、当日の3日前までに、Zoom ミーティングの参加方法をメールでご連絡します。
- ・セミナー参加の際は、ご自身のPC、スマートフォン等をご使用ください。
- ・当日、万一 Zoom のシステム障害等で実施できない場合は、収録したセミナー動画の URL をお伝えし閲覧いただくことで代えさせていただきます。

<お申し込み方法>

東商 Web サイト

<https://myevent.tokyo-cci.or.jp/>
にて「203102」で検索、または下記 QR コードからお申込ください。



※お申込には
ユーザー登録が
必要です。

(お問い合わせ先)

中小企業活力向上プロジェクトアドバンス
実行委員会事務局

住所：千代田区丸の内3-2-2 4F

電話：03-3283-7388

<中小企業活力向上プロジェクト アドバンスとは>

都内中小企業支援機関が連携し、経営課題の発見と解決を伴走型できめ細かく支援することにより、都内中小企業の「底力向上」と「将来の成長」を図るための事業です。

参加団体：東京都産業労働局、(公財)東京都中小企業振興公社、東京都中小企業団体中央会、(一社)東京都中小企業診断士協会、東京都商工会連合会、東京都商工会議所連合会