

お店の売上アップのヒントが見つかる！

売れる仕組みづくりセミナー

売れる仕組みづくりについての基本的な考え方、最新のトレンドを踏まえながら、事業者様の販路開拓につなげていくためのヒントをお伝えします。

◇日時：令和6年11月28日(木)
15:00～17:00

◇会場：小須戸商工会館 3階研修室

◇対象者：小須戸商工会員

◇定員：20名

◇講師：グローバルマーケティング株式会社

参加
無料

当セミナーの内容

① 売れる仕組みづくりの考え方

「誰に」対して、「何を」、「どのように」届けていくことが売上アップに繋がるのか、というマーケティングの基本的な考え方を理解する。

② ターゲットを明確にする方法

売上アップを考える際にまず最初に考えるべきターゲットやターゲットのニーズの捉え方について理解する。

③ 強みの見つけ方

お店(自社)の強みは誰にとっての強みであるかを整理する必要性を理解したうえで、強みをどのように見つけ、どのようにするとお客様に刺さる強みとなるのか理解する。

④ 売上アップの方程式

「売上」=「客数」×「客単価」×「購入頻度」という売上アップの方程式について理解する。また、それぞれの要素を高めるための具体的な手法について理解する。

みなみ

南氏

～講師プロフィール～

新潟市出身。新潟大学卒業後、女性消費者市場へのマーケティングに特化した、株式会社ハー・ストーリーに入社。大手企業のリサーチやプロモーションを手掛ける。

グローバルマーケティング株式会社へ入社後は、BtoCマーケティングやブランド構築を専門領域とし、コンサルタント、セミナー講師、リサーチディレクターとして活動する。

※切り取らずに FAX してください

小須戸商工会 行 FAX 0250-38-2027

申込締切日：11月21日(木)まで

売れる仕組みづくりセミナー 受講申込書

事業所名		TEL	—	—
		FAX	—	—
住所	〒			
e-mail				
受講者名		受講者名		

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

お問合せ先：小須戸商工会 〒956-0101 新潟市秋葉区小須戸3611-2

TEL: 0250-38-2560 FAX: 0250-38-2027 Mail: kosusyo@aw.wakwak.com.jp