

「個店の宝探しからはじまる個客リレーション」

「今のお客様が何を求めているか。」お客様がお店に期待しているものを再発見し、個々のお客様との関係づくりについてイワサキ経営のマーケティングアドバイザー宮口巧氏をお迎えし、お金をかけずに無理なく売上を増加させる方法をお話していただきます。お店の売上の向上を考えている方にお勧めの講座です。

■研修内容

1. 自社店舗の再発見
2. お客様の再発見
3. お客様との関係づくりを確立する

■講師・プロフィール

宮口 巧 氏 (みやぐち たくみ) 株式会社イワサキ経営内駿河増販情報センター マーケティングアドバイザー

静岡県出身。県内の建設コンサルタント会社勤務時代、関わったWebショップの売上を5倍にするという実績をもつ。現在は、マーケティングコンサルタント会社：株式会社企画塾研究所の主任コンサルタントとして、大手家電メーカー等で社内研修講師として活躍。現在は静岡市が開催するマーケティングプロジェクトのコーディネートをはじめ、県内様々な支援機関の専門家として幅広い分野で地域企業の支援活動を行っている。

■開催概要 (お問い合わせ：静岡市まちづくり公社まちづくり支援課 TEL：054-270-8991)

- ・ 開催日時 平成25年5月23日(木)
【講演会】18:30~20:30
【質疑応答・名刺交換会】20:30~21:00
- ・ 会場 まちづくり支援センター ミライエ呉服町2階 (静岡市葵区呉服町一丁目6-5)
- ・ 定員 60名程度(先着)
- ・ 参加費 無料
- ・ 主催 静岡市コラボ金融^{ファイブ}5 中心市街地活性化企画チーム (企画 (株)清水銀行)
- ・ 申込締切日 平成25年5月22日(水)
※定員になり次第締め切らせていただきます。
- ・ 申込方法 本紙の申込欄に必要事項をご記入の上、メール又はFAXにてお申し込みください

*静岡市コラボ金融^{ファイブ}5 中心市街地活性化企画チームとは… (通称：SPS5)

静岡市の中心市街地の活性化に向けた施策の研究、企画、立案及びこれらに係る情報発信を行うとともに、商店街他に対する提案及び必要な連絡調整を行い、もって中心市街地の活性化に向けた事業の展開に寄与することを目的に行政、金融機関が連携し取り組んでいる組織。
メンバー：(株)静岡銀行、スルガ銀行(株)、(株)清水銀行、静岡信用金庫、しずおか信用金庫、公益財団法人静岡市まちづくり公社、静岡市

静岡市まちづくり公社まちづくり支援課

E-mail : info@s-machi.net

FAX : 054-255-9503

■参加申込欄

会社名 (屋号)	業種
住所 〒	
連絡先 TEL	FAX
e-mail	
フリガナ 参加者名	部署・役職
フリガナ 参加者名	部署・役職

●ご記入いただいた個人情報は、本セミナー運営のためにのみ利用し、法令に基づく開示請求がある場合を除き、第三者に提供致しません。