

すぐに使える!

集客・販促セミナー

# 「売れる店・売れる 売り場への変身術」



簡単! 低コスト! 集客・販促・リピートの法則

商業経営を取り巻く環境は、消費低迷が続く中、大型店の出店、少子高齢化、人口減少の時代に突入するなど厳しさが増しております。このような環境の中、商売を維持していくには顧客獲得がカギとなります。

そこで本講座では、購買心理分析と顧客づくり、店づくりにスポットをあて、繁盛店が実践している事例を織り交ぜながら顧客獲得のための販促策を学びます。皆様多数のご参加をお待ちしております。



■講師  
(有)ナカセン 所属  
販売促進コンサルタント  
竹谷 知江子 氏

〔講師プロフィール〕

郵政省、食品販売会社を経て  
POPクリエイター・販売促進  
コンサルタントとして独立。  
購買心理分析と集客術に定評

があり、繁盛店が実践している事例を織り交ぜながら空気まで売る最強の販促術、顧客獲得するための販促手法について大手企業はじめ商工団体等で販売促進関連のセミナー・実技講習会の講師を務める。机上の空論を嫌う現場実践重視の指導には各方面から高い評価を得る。

## 1. 繁盛しない4つの理由

- ①反応率の高い集客をしていない
- ②消費者ウォンツの販売をしていない
- ③安定したリピート客の確保をしていない
- ④お客様に感謝の気持ちが伝わっていない

## 2. お客様心理から考える店づくり

- ①店が衰退する原因
- ②お客様から見た繁盛店とは
- ③購買心理と行動を活かせ

## 3. 4感に訴える販促

- ①色で売る(視覚)
- ②音で売る(聴覚)
- ③匂いで売る(嗅覚)
- ④体験で売る(触覚)

## 4. 売れない時代の商売のコツとは?

- 日 時 : 平成22年 **11月24日(水)** 13:30~15:30
- 会 場 : 弘前商工会議所会館 3階 301会議室
- 受講料 : 会 員 500円 一 般 1,000円
- 定 員 : 50名 (先着順・定員になり次第締め切らせていただきます。)

弘前商工会議所中小企業相談所 (経営支援課)

TEL 0172-33-4111 FAX 0172-35-1877

き り と り 線

(FAX 35-1877) 11/24セミナー「売れる店・売れる売り場への変身術」受講申込書

事業所・団体名	TEL
所在地	
(フリガナ) 受講者氏名	

\* ご記入頂いた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。当所駐車場ご利用の方は1時間まで無料。(以降1時間200円)