



栃木の仕掛け人 谷田貝孝一氏

「こんな仕掛けもあるのか!?!」

新規顧客の掴み方

儲かっちゃうしくみ

- お金をかけずに集客し売上を倍増させる方法公開!
- 現場の泥臭い実践事例公開!
- “当たり前”の事をちゃんとやるだけで儲かっちゃう方法を公開!

NHK教育テレビ「ビジネス未来人」にユニークな“仕掛け人”として出演!!
「売れた事例」&「儲ける仕組み」の作り方を公開

栃木県の小さな町で自動車板金塗装業を営む谷田貝氏。工場や工具類を一般客に貸し出し、客が自分で修理する「世界初のレンタルガレージサービス」を開発。また谷田貝氏が代表を務める、町の職人グループで立ち上げた「ものづくり工房アンテナショップ」の販路作戦も今までの例にない手法として注目されNHK教育テレビなどで紹介される。このユニークな2つの販促手法について泥臭い実践事例を公開します。

【講師】谷田貝 孝一 氏

・有限会社ジュントオル 代表取締役

・ものづくり工房アンテナショップ 代表 (中小企業経営革新支援法承認企業)

1957年生まれ。17歳で自動車板金塗装業界へ。88年谷田貝自動車板金塗装業開業。

96年、世界初セルフ板金塗装レンタルガレージを開店し注目される。

現在、事業を行なうかたわら「ものづくり工房」代表として地域活性化に貢献するとともに、各地の小規模事業者の集客・販売促進の指導に活躍中。



【日 時】平成26年 **2月19日(水)14:00~16:00**

【会 場】**シーモールパレス**

【定 員】**60名** 【受講料】**無料**

【申し込み】FAX、または直接お電話にてお申込み下さい。

下関商工会議所 経営支援部 (担当 藤井・田中)

〒750-8513 下関市南部町 21-19

TEL 083-222-3333 FAX 083-222-4094

【講 座 内 容】

- 1.新規客を集める方法
- 2.「売る」前に「つながり」をつくる
- 3.お金をかけずに集客する方法
- 4.“お客”を“顧客”にする方法
- 5.今すぐ使える!3つの事例

下関商工会議所 経営支援部 (担当：藤井・田中) 行

2/19(水)【新規顧客の掴み方「儲かっちゃうしくみ」】受講申込書

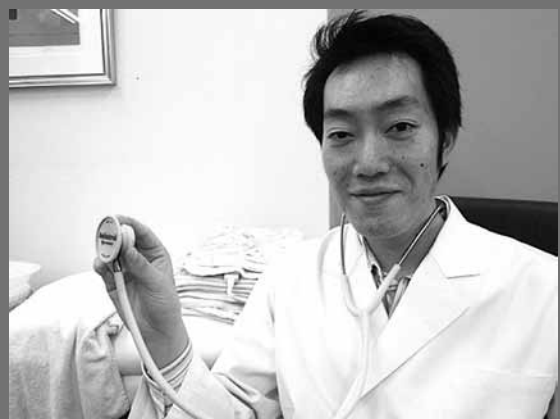
受講者名			
住 所	〒		
TEL		FAX	

本申込書にご記入いただいた内容は、当所からの連絡のため利用させていただきます。その他の目的で使用することは一切ございません。

“人”だけが表現できる仕掛けとは何か? アマゾンに負けない! ～目覚めよ!店舗の持つ“強み”!～

ネット通販に圧倒され小売業の苦戦が続いています!ネット通販になく実店舗にある最大の強みが「人」を活かすことではないでしょうか?

人は“売り手の顔”や“温かみ”を感じることが出来ます。ネット通販は〈早い・安い・品揃えも豊富〉と現在の消費者心理に有効であるのは確かです。しかし、これからの商売は「店主の思い・考え・生き方」を表現し、サービスや品揃えに代えてお客様に提供する必要があると講師は考えます。お客様は、ただ商品を求めて買物をするのではなく、〈誠実・正直・温かい人間味〉を求めて買っているのです。本講座では、そのためのノウハウを学んでいただき、ぜひ皆様に実践していただきたく、奮ってのご参加をお待ちしております。



【講師】島村 信仁氏

・株式会社 経営ドクター 代表取締役

・1976年 福島県生まれ

・大学卒業後、新卒でコンビニ最大手のセブンイレブンで店長経験、本部社員として加盟店様にアドバイスを
する経営指導員として9年間現場に携わる。2009年2月、個人事業主として独立。現場で培った
お客様目線でのアドバイスや手書きPOP・チラシ作成・陳列変更と多くのお店の売上UPに
貢献する。2011年8月、株式会社経営ドクターを設立。集客や売上UPに
悩むお店の現場に行き、一緒に入り込み稼げる売場へ
改善をし続けている。



【講座内容】

- 来店頻度向上の仕掛け
- 店舗のイメージづくり
- 顧客との関係性構築
- 手書きでお礼状
- 新規客開拓の仕掛け
- 買い上げ単価アップの仕掛け
- 子供の記憶に残る店づくり
- 試食・試飲の効果

【日時】平成26年 **2月27日(木)19:00～21:00**

【会場】**シーモールパレス**

【定員】**60名** 【受講料】**無料**

【申し込み】FAX、または直接お電話にてお申し込み下さい。

下関商工会議所 経営支援部 (担当 藤井・田中)

〒750-8513 下関市南部町 21-19

TEL 083-222-3333 FAX 083-222-4094

下関商工会議所 経営支援部 (担当：藤井・田中) 行

2/27(木)【アマゾンに負けない!～目覚めよ!店舗の持つ“強み”!～】受講申込書

受講者名			
住所	〒		
TEL		FAX	

本申込書にご記入いただいた内容は、当所からの連絡のため利用させていただきます。その他の目的で使用することは一切ございません。