

販路拡大・売上増進の第一歩はこれだ！

誰にでもできる顧客分析の基本と実務



販路拡大・売上増進に取り組む際に再確認しておきたいことがあります。

◎自社の主なお客様は誰か？

◎自社の売上を支えている商品は何か？ etc…

このような現状分析をせず、無理な営業を重ねると業績悪化の原因になります。

そこで、自社の主なお客様や商品、売上高を分析する方法を通して、販路拡大の基本を考えるセミナーを開催します。消費税率引き上げ等の環境変化に対応した経営力向上にも有用ですので、是非ご活用ください。

**受講料
無料!!**

【講師】

マーケティングプロフェッショナル
代表・中小企業診断士 摩嶋 隆視 氏

日時 平成 28 年 12 月 15 日 (木)
18:00 ~ 19:00

場所 下関商工会館 3 階 研修室
(下関市南部町 21-19)

定員 20 名 (先着順)

【講師略歴】

1963 年山口県出身。明治大学経営学部卒業後、1987 年セブンイレブン・ジャパン入社し、17 年間勤務。マーケティング知識を活かし、独自に販売手法、データ分析手法、プロモーションを開発。初めての店長経験時に「1 円単位の時給体型」、「チーム作り」などのチームマネジメントに取り組む。その後、店舗指導員、新入社員教育、店舗開発等を担当。2009 年中小企業診断士に登録。2009 年から 3 年間、下関商工会議所に勤務し、経営相談に従事。同所機関誌「会議所だより・下関」にも連載を執筆したこともある。2012 年マーケティングプロフェッショナルを創業し、経営コンサルタントとして独立。経営相談、セミナー講師として活躍。

【主な内容】

☆ **自社の経営を支えるお客様・商品进行分析する方法(誰にでも簡単にすぐできる)**

☆ **無理のない販路拡大の考え方 など**

お問合せ先 下関商工会議所 下関中小企業相談所 (担当：野崎)
TEL 083-222-3333 / FAX 083-222-4094

誰にでもできる顧客分析の基本と実務 申込票(FAX 083-222-4094)

事業所名			
所在地			
受講者氏名			
業種	製造・建設・卸売・小売・飲食・サービス・その他 ()		
T E L		F A X	

<個人情報の取り扱いについて>

ご提供いただきました個人情報は、当セミナーの参加確認・別セミナーの開催案内に利用致します。