

「売れない時代に、 売れるには理由があった！」

～いつやるの？今でしょ！の“売れる仕組みづくり”を徹底習得！！

日本経済は、アベノミクス、オリンピックや“景気のいい話”が飛び交うも、消費税・少子高齢で小売店・飲食店にとって、不振に向かわざるをえない状況にもあります。長期的に見れば「右肩下がり時代」の中で、いかに自らの店舗を成長させるか、どう顧客の集客につなげ、売り上げを作っていくかを追求していかなければなりません。

そんな時代の中でも、成功している店舗・事例は少なくありません。

本セミナーでは、これらを効率よくシリーズでお伝えし、実例と数値に基づき“噛砕いた”内容とする予定です。

伸びしろの高い農系アイテムと連携する店々、朝から高集客の新飲食業態などの商品販促・固定客にしばり紹介してまいります。

特に、第3回目は座学を避け、皆様と繁盛実店舗・業態視察に向かい、“見て聞いて”の手に取れる見本で一番わかりやすいセミナーを目指します。ふるってご参加ください。

- 日時：第1回：平成26年 9月17日（水）14：00～15：30（※交流会15：40～17：00）
 第2回：平成26年11月 5日（水）14：00～15：30
 第3回：平成27年 2月 4日（水） 9：30～17：30【視察会】
 第4回：平成27年 3月 4日（水）14：00～15：30

場所：川崎商工会議所 2階 KCCIホール

（川崎市川崎区駅前本町1 1-2川崎フロンティアビル）

※視察会はバスツアーとなります。

参加費：第1回：2,000円（交流会費）

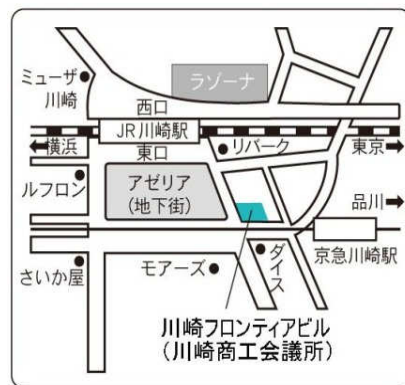
第2回：無料

第3回：無料（視察先での昼食代は実費）

第4回：無料

定員：40名（先着順）

主催：川崎商工会議所 食品部会



講師：株式会社コンサルティング・プロデュース・ジャパン

代表取締役 所長 中村 友厚 氏

船井総合研究所を経て、現在までで30年、1万有余店舗のコンサルティング経験有す。「どのような店にも長所・強みを活かし成長することができる。」をモットーに、小売店・飲食店の大小に関係なく“タフ”で“熱い”また“フレキシブル”にきめ細かく対応し、長期にわたる成長の仕組みづくりを行う。



カリキュラム・申込書は裏面をご覧ください

川崎商工会議所 食品部会 全体会カリキュラム

第1回 平成26年9月17日（水） 14：00～15：30 ※セミナー後交流会 ※交流会費2,000円	『飲食・小売店の パワーアップシリーズ』 ～客創りの商品化とは	①飲食店メニューの”集客する”展開とは ②小売店の年間客単価アップの展開とは ③急成長！喫茶業態の研究
第2回 平成26年11月5日（水） 14：00～15：30 ※参加無料	『飲食・小売店の パワーアップシリーズ』 ～客創りの集客販促とは	①感わされない！ライン等IT活用の販促とは ②農系提携による集客・ブランドづくり
第3回 平成27年2月4日（水） 9：30～17：30 ※昼食代は実費負担	【視察会】 『飲食・小売店の時流研 究』 ～店舗視察に見る時流研 究	①羽生パーキングエリア「鬼平江戸処」 （埼玉県羽生市弥勒字五軒1686） ②「COREDO（コレド）室町」 （東京都中央区日本橋室町2-2-1） ③「渋谷ヒカリエ」 （東京都渋谷区渋谷2-21-1）
第4回 平成27年3月4日（水） 14：00～15：30	『飲食・小売店の パワーアップシリーズ』 ～自店ファン作りの固定 客の仕掛け	①“自店を愛してもらおう”接近・連続・展開 ②プチ通販～お取り寄せによる恩と希少性で 売りを倍化

お申込みは下記項目ご記入の上FAXしてください

申込書等にご記入いただいた情報や頂戴したお名刺は、川崎商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用するほか、参加者名簿として講師に提供する場合があります。

(フリガナ) 氏名		(フリガナ) 事業所名	
所在地	(〒 -)	出欠（○をおつけください）	
TEL(携帯可)		第1回 (H26/ 9/17)	出 ・ 欠
FAX		第2回 (H26/11/ 5)	出 ・ 欠
E-Mail		第3回 (H27/ 2/ 4)	出 ・ 欠 ※視察会
業種		第4回 (H27/ 3/ 4)	出 ・ 欠

FAX : 044-211-4118

sodan@kawasaki-cci.or.jp (メールでもお申込みいただけます)

川崎商工会議所 中小企業振興部 前野
 (川崎市川崎区駅前本町11-2) TEL : 044-211-4114