

アマゾンに負けない!!

~価格転嫁を怖がるな!! 目覚めよ、店舗の持つ“強み”!!~

消費税率の引き上げが延期されたものの、原価高騰や大手流通店との競争、ネット通販市場の拡大など、多くの事業所は次々迫る難題に直面し、必死の努力を重ねています。消費が低迷するなか、価格転嫁は困難な状況にあるものの、次回の増税時までに対応を余儀なくされることは間違いありません。

まさに中小零細企業にとって死活問題です。

このような逆風の経営環境の中、しっかりとした対策を打つことが必要です。巨大ネット通販アマゾンとの対比の中で、実店舗の持つ強みを生かした店づくりなどのノウハウ学んでいただき、実践していただきたいと存じます。皆様のご参加をお待ちしております。

講座内容

- アマゾンの強みと弱みとは?
- 店舗の強みと弱みとは?
- アマゾン無縁の繁盛店事例

- 来店頻度向上の仕掛け
- その店舗ならではの独自サービス
- 店舗イメージづくり
- 手書きのお礼状
- 新規顧客のための仕掛け
- 買い上げ単価アップの仕掛け
- 試食、試飲等のお試しの効果

開催概要

- 日時：平成28年7月13日(水)
14:00~16:00
- 会場：水沢サンパレスホテル
奥州市水沢区東町4 TEL.0197-25-4311
駐車場は水沢駅前「市民駐車場(水沢区中町76-1)」をご利用下さい。
- 定員：50名(先着順にて締め切りいたします)
- 受講料：無料

【申込方法】 下記申込書にご記入の上、FAXまたはお電話にてお申込み下さい。

奥州商工会議所 指導課 TEL.0197-24-3141 / FAX.0197-24-3148

7.13(水)「アマゾンに負けない!!」受講申込書

奥州商工会議所 行 (FAX.0197-24-3148)

事業所名		T E L	
住 所		F A X	
氏 名			

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。

講師



島村信仁

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、一緒に店舗に入りこみ稼げる売場へ改善をし続けている。