

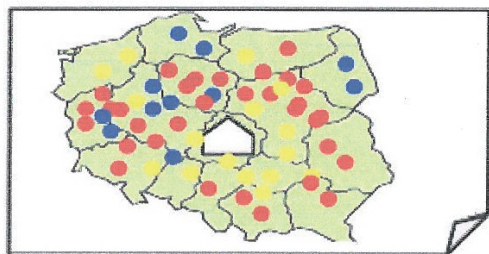
販売促進の仕方がわからない・・・  
 予算を多くかけられない・・・

そんな経営者の方々に

# あなたのお店に完ぺきにマッチした 販売促進の処方箋知りたくありませんか？

実に簡単な方法で、今まで知らなかったことを明らかにし、  
 売上UPにつながる販売促進策を見つけたいと思います。

さらに、この方法はあなたのお店の取り組みをガラッと変える副産物も・・・



お客さまがどこから来たか、シールを貼るだけの簡単なことで  
 店の弱いところ、強いところがわかる手法が面白い。



自分自身、分析などできると思っていなかったのだが自然体で  
 できた。



圏分析という難しそうなののがわかりやすく説明されていたので、  
 とても聞きやすくてあっという間に時間が過ぎた。



分析結果を基にチラシ・広告の打ち方を研究したい。

開催日時

平成 24 年 10 月 2 日(火)  
 午後7時00分～午後9時00分

開催場所

東村山市商工会3階会議室

講師

(有)エス・ネット 代表取締役  
**杉山 健二 氏**

受講料

**無料**

申込方法

下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、  
 FAXまたはTELにてお申込み下さい。

定員

**20名(先着順)**

## 講師プロフィール

1959年生まれ。1983年、早稲田大学  
 法学部卒業後出版社（編集部）勤務を  
 経て広告代理店を起業する。  
 その中で、スポーツ用品輸入卸業や販  
 売店の販売促進の実績を積む。また、  
 靴製造卸、サングラス輸入卸、アパレ  
 ル製造卸、宝飾品製造小売等でのブラン  
 ド立ち上げや販売促進を支援した経  
 験を持つ。また、中小企業診断士登録  
 を契機に商店街支援を開始し、編集や  
 ブランド立ち上げ経験のスキルを生か  
 したフリーペーパーやキャラクターの  
 立ち上げ等の商店街販売促進事業の支  
 援。さらに、人材育成、企業研修、業  
 務改善、創業支援等を中小企業診断士  
 とマインドマップ等のスキルをミックス  
 した手法で実践している。

## 受講申込書

事業所名	
所在地	
電話番号	
FAX番号	
受講者名	男・女

お問合せ 東村山市商工会 TEL042-394-0511 FAX042-394-0512

## 本講座を受講した、参加者の声



競合店が数多く出店してきた場合は、値引き合戦になってしまいがちであるが、もう一度別の行動が起こせないか考えたい。

グループディスカッションは楽しいと思う。新規顧客データの収集が難しい（当店は昔からの顔馴染みが多い）



頭で理解はできても実践が難しいので次回はモデル店に立候補したいと思う。立地条件は変えられないが、その条件を知ることが必要であると感じた。

無駄な行動は経費の損。まずは分析（しかも簡単でお金もかからない）を実施してから。しかしながら、既存の客だけで十分だと思ったらおしまい。甘んじることなく新規（若者）の客を増やしたい。



考えていたことがセミナーを受けたことにより確信が持てた。（環境条件より、その特性を生かして営業に繋げることが可能だということ）

チラシを配布するのやたらに配布するのではなく分析に基づかなくては意味が無いということに気づいた。時点でも早速商圈分析を行いたい。



本講習会は、他市でも実施しとても評判の良かった講習会です。募集人数20名と少人数で実施いたしますので、お早めにお申し込みください。