

「繁盛と儲けのカラクリ」シリーズ 全3回

第1回 お客さんが多い店のカラクリ

定員20名

来客数を伸ばすノウハウ、売れる店づくり …そして、儲かるサービス・商品の見極め方とは?!

来店客数を増やしたい、新規来店はどうすれば増えるのか、商品売る効果的な方法はないものか…そんな課題をお持ちの店舗は少なくないことでしょう。“売れる店”には、客が入りたくなるカラクリがあります。例えば、あなたが買物や食事をする時、どのように店を選んでいるのでしょうか？顧客心理をとらえたくみ、これが“売れる店”のカギです。販売や店づくりの現場で数多くの実績を持ち、コンサルタントとして大手流通チェーンや有名レジャーランドの調査や指導にあたった講師が、豊富な経験から作り上げた“沖縄版ノウハウ”を3回シリーズで実践的に解説いたします。

第1回では、繁盛店が備えている共通の要素を理解し、自店を客観的に評価する方法を身につけていただきます。

来店が増える！

第1回 6/20(水)

お客さんが多い店のカラクリ

- ・入りやすい店のポイント
- ・自己採点のノウハウ etc.

たくさん売れる！

第2回 8月下旬予定

つつい買っちゃう店のカラクリ

- ・顧客心理の理解
- ・売れる店にする仕組みづくり etc.

利益が増える！

第3回 10月下旬予定

賢く儲けている店のカラクリ

- ・客入りと販売の分析
- ・儲かる商品売る方法 etc.

※ 本プログラムは、3回シリーズ全てにご参加いただくことで立体的にノウハウを学べる内容となっております。(各1回のみでのご参加も、お申し込み可能です)

本セミナーは、以下のような方にオススメです！  
小売店・飲食店・美容院等の経営者、店長、売場責任者  
店舗の起業・開店をお考えの方

海邦総研ビジネス倶楽部の会員様は『ご招待券』  
ご利用で お一人様1回 無料 にてご参加頂けます

第1回 『お客さんが多い店の カラクリ』

日時： 2012年 6月 20日 (水) 13:30 ~ 17:00 (開場 13:00)

場所： ていーだ スクエア 内 集まるーム (浦添市牧港2-50-5 ていーだスクエアビル)

講師： 鮫島 智行 (株式会社海邦総研 事業支援部 研究員)

プログラム

1. 入る気になる店の外観

- ・解放感と明快さをもたらす要素
- ・信頼、安心、そしてヒトの効果 など

2. 買う気になる店の店内

- ・居心地と選びやすさ
- ・店の空気はスタッフがつくる など

3. もう1度来たいと思う店のポイント

- ・買物もサービスを受けるのも体験です
- ・再来店の理由を与える など

4. 店の好感度を決める3要素

- ・3要素(ハコ、モノ、ヒト)のポイント
- ・要素どうしの関係と相乗効果 など

5. セルフチェックと競合店調査

- ・評価と課題設定の方法
- ・調査結果の活用法 など

※都合により、内容が一部変更となる場合がございます。予め、ご了承ください。

あなたの未来をぐ〜っとサポート!

お申込みの方法、会場へのアクセスについては裏面をご覧ください



海邦総研  
Kaiho Research Institute, Ltd.

## 講師紹介

### 鮫島 智行 (さめしま ともゆき) 株式会社 海邦総研 事業支援部 研究員

東京都出身。琉球大学農学部 卒業。九州大学大学院理学部修士課程修了、同博士課程を単位取得後、中退。

**大手輸入車ディーラー** 販売担当として活動後、中古車センターの管理者を担当。着任後2週間で、新規来店客数を2倍以上に引き上げ、以後もこの実績水準を堅持。人事へ異動後、現場経験に基づいた店舗管理や接客・販売等の指導にあたる。

**学校法人産業能率大学 総合研究所** プロジェクトマネジャーとして有名レジャーランド、大手紳士服チェーン等の実態調査と改善指導に携わるほか、家電メーカー営業部門、化粧品メーカー販売部門の現状分析や、販売力向上等の研修プログラムの開発を担当。

**株式会社海邦総研 事業支援部 (現職)** 研究員として県内の企業や店舗を対象とした経営指導、市場調査等を担当。県受託事業では多数の団体・企業の連携プロジェクトや商品・サービス開発に携わるほか、各種企業や商工会におけるセミナー・研修講義を実施。

## お申し込み

下記申込書へご記入のうえ、FAXにてお申込みください。受講票と請求書をお送りしますので、受講料をお振込みください。

### 【受講料】 (お一人様 / 資料代・消費税込み)

会員 : 3,150 円 非会員 : 5,250 円

- ※ お振込み後、セミナー開催日の前日までにキャンセルされる場合は、受講料を全額ご返金いたします(手数料はお客様負担となります)。
- ※ セミナー当日のキャンセル・ご欠席はご返金いたしかねますのであらかじめご了承ください。
- ※ 参加者数、天候等の事情により開催を中止する場合がございます。申込書にはご連絡先を必ずご記入ください。

【お問合せ】 株式会社海邦総研 人材開発部  
担当: 安田・屋比久 TEL: (098) 869-8728、8700

## 会場案内



※ 会場には無料駐車場がございます

\*\*\* 申込先 FAX **098-869-7800** 送付状は不要です。このまま、ご送信ください。\*\*\*

## セミナー受講申込書

※申込書は弊社HPからも印刷できます <http://www.kaiho-rijo/>

お申込日 平成 24 年 月 日

平成 24 年 6 月 20 日(水) 13:30~17:00		海邦ビジネス倶楽部会員 ※〇印で囲んでください (会員・招待券・非会員)		海邦銀行お取引店舗 【取引店名: 支店】	
繁盛と儲けのカラクリシリーズ ① お客さんが多い店のカラクリ					
会社名 ※正式名称をご記入下さい		業種			
代表者名		店舗のサービス内容			
会社所在地 ( )		ご連絡担当者 (氏 名)			
※ご連絡先を必ずご記入下さい		FAX:		e-mail:	
TEL:					
フリガナ			受講者名		
フリガナ			部署・役職名		
フリガナ					

セミナーで講師に質問したいこと、取り上げて欲しいトピックスなどございましたらご記入ください。 ※会社名・氏名が特定できないよう配慮して取り上げさせていただきます

※個人情報の取扱いについて:ご記入頂きました個人情報は、弊社サービスの案内やセミナー開催に関する情報を提供する以外の目的では利用いたしません。また、登録情報は厳重に管理し、第三者に開示することは一切ございません。