



「繁盛と儲けのカラクリ」シリーズ 全3回

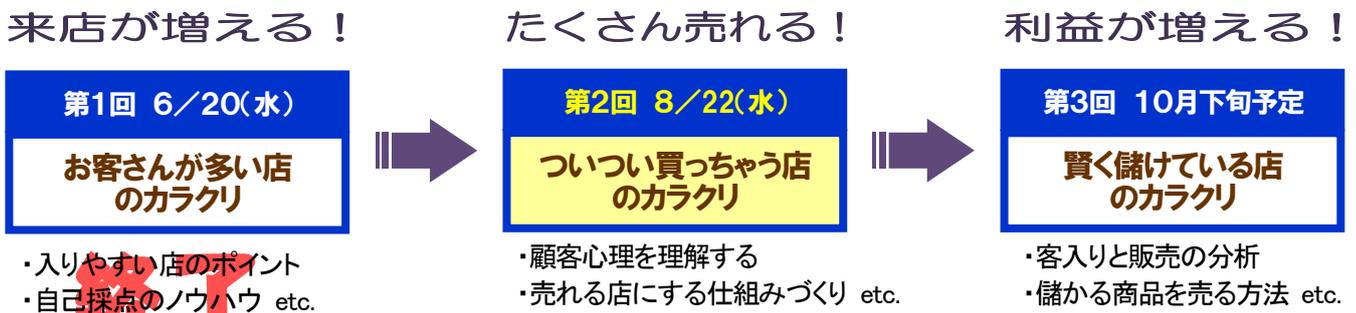
第2回 ついつい買っちゃう店のカラクリ

来客数を伸ばすノウハウ、売れる・儲かる店のしくみをガッチリ理解！ 好評のシリーズ第2回目を開催いたします！

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、あなたは買物や食事をする店をどのように選んでいますか？「顧客心理」をとらえるには“売れる店”のしくみ作りがカギです。

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も大手流通チェーンや有名レジャーランドの調査・指導の実績ある弊社研究員がつくりあげた、“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2回では、売れる店にするためのシナリオづくりを学び、売場やスタッフへと反映させる手法を身につけます。



※ 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』にて お1人様1回 無料 でご参加できます

第2回 『ついつい買っちゃう店の カラクリ』

日時： 2012年 8月 22日 (水) 13:30 ~ 17:00 (開場 13:00)

場所： ていだ スクエア 内 ^{あつ}集まるーム (浦添市牧港2-50-5 ていだスクエアビル)

講師： ^{さめしま} 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. 購入を決めるプロセスとは？

- ・AIDMAによる分析
- ・意思決定のシナリオ など

2. 大手チェーン店の事例紹介

- ・コンビニエンスストアや洋服店の事例
- ・飲食チェーンの事例 など

3. 顧客心理の応用：「ハコ」と「モノ」

- ・広告とマーチャンダイジングの連動
- ・フロアレイアウトと棚づくり など

4. 顧客心理を応用する：「ヒト」

- ・声かけのタイミング
- ・商品紹介、お見立てからクロージングまで など

5. 売れる店にするための改善法

- ・改善の段取り
- ・取り組みにおける注意点 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。
あらかじめ、ご了承ください。

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

あなたの未来をぐ〜っとサポート！

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 から印刷できます <http://www.kaiho-ri.jp/>

お申込日 平成 24 年 月 日

平成 24 年 8 月 22 日(水) 13:30~17:00 数量と価格のバラバラシリーズ② ついつい買っちゃう店のカラクリ		海邦ビジネス倶楽部 ※〇印で囲んでください (会員・招待券(枚)利用・非会員)		海邦銀行お取引店舗 取引店名: 【 支店】	
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 TEL:		FAX:		e-mail:	
受講者名		部署・役職名			
フリガナ					
フリガナ					

今回のセミナー内容に関連して講師に質問したいこと、取り上げて欲しいこと等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。