

「繁盛と儲けのカラクリ」シリーズ 全3回

第3回 賢く儲けている店のカラクリ

来店が多く、たくさん売れば嬉しい…。しかし、多くの利益を得るにはそれだけでは不足です。

好評のシリーズ最終回は「賢く儲ける」ための施策と分析方法を伝授いたします！

数多くの販売促進や店づくりの実績を持ち、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・指導に携わった弊社研究員が講義いたします。経験に裏打ちされた“沖縄版ノウハウ”を解説するシリーズ最終回。

第3回では、来店や販売の分析方法を学び、自店で「売べきものを売る」ための施策について考えます。

来店が増える！

たくさん売れる！

利益が増える！

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.

第2回 8/22(水)

つつい買っちゃう店のカラクリ

- ・顧客心理を理解する
- ・売れる店にする仕組みづくり etc.

第3回 10/16(火)

賢く儲けている店のカラクリ

- ・客入りと販売の分析
- ・儲かる商品を売る方法 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』にて お1人様1回 無料 でご参加できます

第3回 『賢く儲けている店のカラクリ』

日時：2012年10月16日(火) 13:30～17:00(開場 13:00)

場所：ていーだスクエア内 集まる^{あつ}ルーム (浦添市牧港2-50-5 ていーだスクエアビル)

講師：^{さめしま} 鯨島 智行 (株式会社海邦総研 事業支援部 研究員)

プログラム

1. 客入りの分析

- ・曜日や時間による来店傾向
- ・客層の捉え方 など

2. 客入りと売上の関係

- ・売れる曜日と時間帯
- ・客層と売上の関係 など

3. 買上げの分析

- ・買上げ点数、購入品目の内訳
- ・売上との関係

4. 何を売れば儲かるのか？

- ・データ活用の考え方
- ・売れ筋と死に筋
- ・品揃え計画 など

5. 重点商品の販促方法

- ・陳列の工夫
- ・POPの活用
- ・スタッフ指導 など

※ 内容は一部変更となる場合もございます。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！



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 10 月 16 日(火) 13:30~17:00 集まれと儲けのカラクリシリーズ ③ 賢く儲けている店のカラクリ		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。