



“小さな店”で勝つ！ 戦略 シリーズ 全3回

## 第3回 小さな店の“販売戦略”

最終回  
定員30名！

大規模店や全国チェーンの進出、開店が相次ぐ中、小規模店が強みを活かして勝ち残るには？

小規模店と比べると、大規模店は圧倒的な戦力をもっています。小規模な“小さな店”がそれに対抗し、同じような作戦を取ってもかきません。しかし、地域には大規模店では満たせないニーズがあります。地域に密着した事業や機動力を活かした運営は、大規模店には真似ができません。強みを活かせば、小さな店にも大きな活路があるのです。

販売や店づくりの現場で多くの実績を持ち、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、小さな店に特化したノウハウを提供する3回シリーズ最終回です。

第3回では、“規模の小ささ”を“強み”に変える、小さな店ならではの販売戦略を実践的なスタイルで学びます。

勝てる店をつくる！

認知度を高める！

売れる店にする！

第1回 8/1(木)

小さな店の  
“出店戦略”

- ・店のコンセプトと事業計画
- ・小規模店の立地条件 etc.

第2回 9/10(火)

小さな店の  
“プロモーション戦略”

- ・広告とネットの活用
- ・クチコミの作り方 etc.

第3回 10/4(金)

小さな店の  
“販売戦略”

- ・小規模店の品揃えと売り方
- ・リピーターの作り方 etc.

本セミナーは、以下のような方におすすめいたします！

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、集客アップをお考えの方

海邦総研ビジネス倶楽部の会員さまは  
『無料招待券』対象セミナーです。  
(お一人様1回無料にてご参加いただけます)

## “小さな店”で勝つ！ 戦略 シリーズ 第3回 『小さな店の“販売戦略”』

日時： 2013年 10月 4日(金) 13:30 ~ 17:00 (開場 13:00)

場所： 浦添市産業振興センター 結の街 (浦添市勢理客4丁目13番1号 【3階 小研修室】)

講師： 鮫島 智行 (弊社 事業支援部 研究員)

※ 施設内には無料駐車場がございます

### プログラム

#### 1. 大きな店と小さな店の違いを知る

- ・販売戦略の違い
- ・仕入れに関する違い など

#### 2. 小さな店の品揃え

- ・マーチャンダイジングの基本
- ・小さな店のマーチャンダイジング など

#### 3. 小さな店のお客様

- ・特性とニーズ
- ・顧客心理 など

#### 4. 小さな店の販売手法

- ・売場づくり
- ・接客と販売 など

#### 5. 小さな店のリピーターづくり

- ・再来店の条件
- ・リピーターづくりの具体策 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~~~~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。国や県の受託事業では多くの団体・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やワークショップ、講演を実施。

## お申し込み

下記申込書へご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。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



※ 施設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 2013年 月 日

2013年10月4日(金) 13:30~17:00 「小さな店」で勝つ! 戦略 シリーズ⑧ 「小さな店の「販売戦略」」		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			

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。