

『お客様から選んでいただける お店づくりと販売促進のポイント』

～《助成金》を活用して新たなお客様を増やしませんか？～

「1:5の法則」をご存知でしょうか？「新規顧客の獲得には、既存顧客へ販売する5倍のコストがかかる」と言われています。そのため、既存のお客様を大切にすることがとても重要となります。一方で既存のお客様も時間とともに減っていつてしまうので、未来の利益をもたらす新たなお客様を獲得する取り組みも必要となります。

今回のセミナーでは、新たなお客様にも選んでもらえる、足を運んでもらえるお店となるポイント、取り組みと、その取り組みに対する助成金についてもわかりやすく解説いたします。

あなたのお店がお客様から選ばれ続けるお店になるよう、この機会にもう一度「お客様目線」であなたのお店を理解し、新たなお客様を増やす取り組みをしてみませんか！！

講座概要

日時 **4月23** 日(月)
14:30～16:30

会場 **福生市商工会(NTT 福生ビル)**

定員 **20名(先着順)**

費用 **無料**

講師 **中小企業診断士
武政 勉氏**

主催 **福生市商工会**

講師紹介



中小企業診断士
武政 勉氏

アパレルメーカーでの企画・開発・生産・営業などの広範な経験を基に、「顧客目線で考える」を切り口にファッションビジネス全般・小売・飲食を中心に企業支援をしている。

中小企業診断士、社会保険労務士有資格者、繊維製品品質管理士、消費生活アドバイザー

※本講座は先着受付となっております。参加を希望される方はお早めに申込ください。
※本講座は難しい話は一切ございません。専門用語は使わずに事例を中心に解説いたしますのでお気軽にご参加下さい。
※なお、服装は私服で構いません。ラクな格好でお越しください。

電話・FAXにてお申し込みください

氏名		事業所名	
電話	※日中ご連絡できる番号を記入ください		

福生市商工会

〒197-0023 福生市志茂 210 番地 NTT 福生ビル 担当:山崎

TEL. 042-551-2927

FAX. 042-551-6179

※申込にご記入いただきました個人情報は、講座開催に係る受講者の確認、出席確認・講座運営に関する連絡にのみ使用いたします。