

店舗の強みを磨いてネット通販に打ち勝つ！

アマゾンに負けない！

～価格転嫁を怖がるな！目覚めよ、店舗の持つ“強み”！～

ネット通販に圧され小売業の苦戦が続いています！今後の競争にも何かしら手を打たなくてはなりませんがネット通販になく実店舗にある最大の強みが「人」を活かすことはないでしょうか？お客様は、ただ商品を買って買物をするのではなく、誠実・正直・温かい人間味を求めて買っているのです。本講座では、そのためのノウハウを学んでいただき、是非皆様に実践していただきたく、奮ってのご参加をお待ちしております。

講座 内容

- * アマゾンの強みと弱みとは？
- * 店舗の強みと弱みとは？
- * アマゾン無縁の繁盛店事例
 - ・来店頻度向上の仕掛け
 - ・その店舗ならではの独自サービス
 - ・店舗イメージづくり
 - ・手書きのお礼状
 - ・新規顧客のための仕掛け
 - ・買い上げ単価アップの仕掛け
 - ・試食、試飲等のお試しの効果

開催要項

●日時：平成 27 年11月26日(木)

13:30～15:30

●会場：能代商工会館

●問合せ・申込み先：能代商工会議所

[TEL:0185-52-6341](tel:0185-52-6341)

受講無料 事前にお申込みください

講師



島村信仁

株式会社 経営ドクター代表取締役

1976年 福島県生まれ

大学卒業後、新卒でコンビニ最大手のセブンイレブンで店長経験、本部社員として加盟店様にアドバイスをする経営指導員として9年間現場に携わる。2009年2月、個人事業主として独立。現場で培ったお客様目線でのアドバイスや手書きPOP・チラシ作成、陳列変更と多くのお店の売上UPに貢献する。2011年8月、株式会社経営ドクターを設立。集客や売上UPに悩むお店の現場に行き、一緒に店舗に入りこみ稼げる売場へ改善をし続けている。