

一店逸(一)押し！のPRで行なう集客セミナーのご案内

お店のブランディングやマーケティング分析が専門の講師が分かりやすく解説します

現在、全国的にオーバーストア状態でお店が有り余っており、消費者にとって買い物場所に困っていない状況となっています。

また、小売業全体の売上は減少しているものの1人当たりの年間消費支出額は横ばいで推移しており消費者の購買意欲は落ち込んでいません。

一方で商店街や個店などの売上は年々減少しており、その理由として、ECサイトや通信サイトといったオンラインショップが台頭して来たことにより、実店舗に向けられていた消費が無店舗販売に流れていると言われています。

さらに最近では「モノ」から「コト」へとといった商品の所有に価値を見出す「モノ消費」から商品やサービスを購入したことで得られる体験や情緒的な心の満足に価値を見出す「コト消費」へと変化して来ていると言われています。

そこで当商工会では、お店一店一店を『〇〇なら△△屋』というイメージを消費者に定着させるためにセミナーを開催いたします。

【講師】 株式会社ネオクラシック 代表取締役
中小企業診断士 柴田 幸紀
(しばた こうき)

<プロフィール>

昭和52年生まれ

法政大学経営大学院（イノベーションマネジメント学科）卒業
中小企業診断士に登録、株式会社を設立



■「一店逸(一)押し！」の目的と内容

■逸(一)押しの概念とは

■開催日時 平成30年 6月22日(金) 午後2時～午後4時

■会場 壬生町商工会館

■参加費 無料

■申込方法 裏面申込書に必要事項ご記入の上、FAX等にてお申し込みください。

壬生町商工会 行

返信(FAX) ⇒ 0282-82-0354

一店逸(一)押し！のPRで行なう集客セミナー(6/22)
参加申込書

事業所名	
参加者名	
住所	
電話	
FAX番号	

※ご記入いただきました個人情報につきましては、本セミナーの運営目的以外で使用することはありません。