

集客でお悩みの飲食・サービス・小売業の方必見！ ～ 繁盛店が実践している売れる仕組み作り～

集客や販路拡大のためにホームページ、ブログ、SNSなどを活用していることと思います。これらのデジタルツールの活用は、売上アップのために必要不可欠となっていますが、ただこれらを使っているだけでは売上はアップしません。上手にインターネットを活用している企業は正しい販促の仕組みを活かして、アナログとデジタルを上手に組み合わせた情報発信を行っています。まずは、売れる会社と売れない会社の違いを理解し、自社の武器となる強みを最大限に活かすため、アナログ面・デジタル両面での販促方法を学び、それらを組み合わせた最適な販促術を習得して頂きます。

日 時 : 令和2年3月10日(火)
14:00～16:00

会 場 : 大阪トヨペットビル 8階第1会議室
(大阪市西区立売堀3丁目1番1号)

内 容 : 1. 繁盛店が実践している売れる販促プログラム
2. お客様にお店を知ってもらう仕組み
3. 簡単にできる！口コミを広げる仕組み
4. また行こう！リピートを増やす仕組み

定 員 : 30名

受 講 料 : 会員：無料／特商・一般：5,000円
※1社2名までの受付とさせていただきます。

お申込み : 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。
・参加者には、1週間前頃に会場地図の入った受講票をFAXにてお送りいたします。
・お申し込み後、キャンセルされる場合は必ずご連絡ください。

お問合せ : 大阪商工会議所 西支部 這越(はえこし) 電話：06-6539-1666

<お願い>

※本事業は大阪府の経営支援事業費補助金の一部を受けて実施しているため、大阪府へ実施報告を致します。
講習会参加の際は、必ずアンケートにご協力いただき、事務局までご提出下さい。アンケートの提出に関しましては、メール・FAX等でご連絡申し上げることもございます。ご了承ください。



講師

グラスハパソコンサ
ルティンク株式会社
代表取締役
中野 雅公氏

デジタルとアナログを組み合わせた集客・販売促進を得意としており、サービス業・小売業・飲食業などの店舗支援やネットショップ運営での売り上げをアップさせた数多くの実績を持つ。全国からセミナーを依頼され、実績に基づいた事例が豊富で明日からすぐに実践できる内容ばかりでわかりやすいと高い評価を得ている。

◆◆◆◆◆◆◆◆ 「繁盛店が実践している売れる仕組み作り」 申込書 ◆◆◆◆◆◆◆◆

大阪商工会議所 西支部 行き

FAX : 06-6539-1668

会社名				会員番号	
住 所				業 種	
電 話		F A X		e-mail	
フリガナ氏名		資本金	万円	従業員数	名

※ご記入いただいた情報は、大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供（Eメールでの事業案内含む）に利用させていただくほか、大阪府、講師には参加者名簿として配布いたします。