

コロナ時代の新常識！継続的な売上拡大手法を大公開！

こうすればできる！継続的な売上拡大 ～ 売れない時代の売上強化策 ～

新型コロナウイルス感染症の蔓延により、多くの中小店舗では、外出自粛や移動の制限による需要の減少や消費者心理の変化による売上への影響が生じています。さらに、人手不足や働き方改革への対応も急務となっています。本セミナーでは、こうした状況の中で各店舗が継続的に売上を確保、拡大を図っていくための戦略や具体策について実例等も交えつつご説明させていただきます。

- 開催日時 令和2年 **11月26日(木)** 13:30～15:30
- 開催場所 **ホテル ニューカーナ** (盛岡市菜園2丁目3番7号)
- 講演内容
 - ・ どうなってる？ コロナによる消費への影響と各業界の対応状況
 - ・ コロナの影響で、売上が戻らないお店の打つべき手立て
 - ・ 年末商戦で反転攻勢に転ずるための手法とは
 - ・ どうすればいい？ 売上が年々少しずつ減り続けているお店の改善策
 - ・ 人手不足&働き方改革対応「省力化」と「売上増」を同時に実現する方法
 - ・ 生涯顧客化を徹底して継続的に売上をつくりだしていく方法

講師

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション部
シニアエキスパート
丹羽 英之 氏



【プロフィール】

店舗経営・売場づくりの専門コンサルタント。流通小売サービスを中心に幅広いコンサルティングフィールドを持ち、これまでに支援した店舗数は1万を超える。船井流マーケティングをベースとした即時業績アップに定評があり数多くのファンを持つ。講演実績も多数。「明日からできる！」を信条とした事例満載の講演は明るく元気が出ると好評。

- 申込方法 裏面の参加申込用紙に所定事項を記載のうえ、11月20日(金)までにFAXにてお申し込みください。
- 主催 岩手県中小企業団体中央会・岩手県商店街振興組合連合会
- その他
 - ・ご自身やご家族に発熱・咳など、体調不良、風邪の症状がみられる場合には、セミナーのご参加をご遠慮ください。
 - ・来場時の手指消毒及び検温にご協力をお願いいたします。検温の結果37.5度以上の場合には、セミナーへの参加をご遠慮いただきます。
 - ・会場ではマスクの着用をお願いいたします。
 - ・今後の新型コロナウイルス感染症の感染拡大の状況によっては、本セミナーが延期や中止となる場合がありますのでご了承ください。

【お問い合わせ・お申込み先】

岩手県中小企業団体中央会 連携支援部 (担当：井上)

〒020-0878 盛岡市肴町4-5 カガヤ肴町ビル2階 (Tel: 019-624-1363 FAX: 019-624-1266)

商業活性化セミナー

参加申込書

岩手県中小企業団体中央会 連携支援部（井上）宛
（FAX:019-624-1266）

○ 所 属：

○ 担当者名：

○ 電話番号：

下記によりセミナーへの参加を申し込みます。

記

役職名	参加者氏名

※) 用紙が足りない場合はコピーしてご利用下さい。