

製造メーカー・飲食小売店におすすめ

～自社の強みを活かした集客・販売作り～

昨年からの消費税率の引き上げにより、大手量販店は元より中小小売業などでも売上減になって回復していないのが現状です。このような経営環境の中で、自社の強みを的確に表現

●日 時 平成 27 年 11 月 18 日 (水) 午後 6 時 30 分～午後 8 時 30 分

●場 所 別府商工会議所 会議室 (別府市中央町 7 番 8 号)

●講 師 赤松 雄二 氏 (通販・集客コンサルタント、会議所登録専門家)

●講座内容 自社の強みを活かした集客・販売作り

1. 通販事例紹介

- ・在庫を持たずに食器通販 (東京)
- ・バレンタインデーで売上 1 億円のカステラ (長崎)
- ・直営店舗から取得した顧客データで年商 6000 万円 (長崎)
- ・お客様アンケート活用で通販売上 17 億円 (佐賀)
- ・補助金を活用して顧客数 1 万人獲得のお茶店 (大分)
- ・店員が居ないショーケースで 1 日 10 万円売る豆腐店 (福岡)

2. 自社の強みを活かした集客・販売作り



●定 員 50 名 ●受講料 無 料

●主 催 別府商工会議所

●お問い合わせ・お申込みは

別府商工会議所 中小企業相談所 (担当: 平松)

TEL 0977-25-3311 / FAX 0977-26-2232

※電話またはFAXにてお申込みください。

<11月18(水)『自社の強みを活かした集客・販売作り』受講申込書>

別府商工会議所 行

お申込日(平成 27 年 月 日)

事業所名			
連絡先	TEL	FAX	
参加者名			

■お申しいただいた皆様の情報は、当所の事業の詳細案内や事業の遂行など、当所の事業活動のためにのみ利用させていただきます。