

お客を集めるプロが教える『徹底集客術』

～事業計画策定に必要な販路開拓策!～

新型コロナウイルス感染症拡大により、事業者は経営に大きな影響をもたらしています。また少子高齢化の進展に伴い国内消費は低減化を余儀なくされつつあります。こうした中において、既存販路の拡充と併せ、新たな販路開拓が必要不可欠になってきています。

本セミナーでは、集客のプロが事業計画にとって必要な販路開拓策(集客術)についてわかり易く解説します。



講師

コンサルタントブレイン株式会社 登録講師
一般社団法人 誘客マネジメント 代表理事
「集客人材育成アドバイザー」
「マーケティングコンサルタント」

かとう まなぶ
加藤 学 氏

◆講師プロフィール

1975年生まれ。鳥取県出身。

旅館・温泉施設での現場経験と観光マーケティング調査のスキル、リクルート「じゃらん」での経験を武器に長期視点かつ現場に則したアドバイスを行う観光業界の「誘客アドバイザー」。眠っている独自のウリを引き出し、差別化をする専門家。ウリを引き出す「USP」という手法を活用し、地域のウリづくりをはじめ、旅館、日帰り温泉施設、飲食店、リラクゼーションサロンなど地域密着型店舗ビジネスの集客を得意とする。とくに地方での活動が多いことから「へき地の集客アドバイザー」と呼ばれる。著書に「お客を集めるプロが教える『徹底集客術』」(同文館出版)がある。

セミナー内容

1. ターゲットと販路設定
2. 様々な販路形態を知る
3. 対個人 or 対法人
4. リアル or ネット
5. ネット個店 or モール
6. 販路開拓アプローチ

日時 令和2年11月9日(月) 14:00～16:00

会場 倉敷市児島産業振興センター2階 会議室

岡山県倉敷市児島駅前1丁目37番地

**参加
無料**

- ◆ 定員：20名(定員になり次第締め切ります。) ◆ 申込方法：下記参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。

◆ お問い合わせ・お申し込み先

児島商工会議所 中小企業相談所 TEL.086-472-4450 FAX.086-474-3506

主催 児島商工会議所 中小企業相談所

共催 (公社)児島法人会・児島青色申告会

-----〈キトリセン〉-----

参加申込書 11月9日(月)「お客を集めるプロが教える『徹底集客術』～事業計画策定に必要な販路開拓策!～」

児島商工会議所 中小企業相談所(FAX.086-474-3506)宛

2020年 月 日

事業所名			参加者氏名	① 氏名
所在地				_____
電話番号	FAX番号			② 氏名

※ご記入いただいた情報は商工会議所で責任をもって管理します。これらの情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用し、他の目的には使用しません。