

テーマ：事例満載！新規顧客開拓とリピーター化の極意

日時：平成28年8月31日（水） 18:30～21:30

9月 8日（木） 18:30～21:00 ※台風の影響により開催時間短縮

会場：（公財）仙台市産業振興事業団アシ☆スタ交流サロン
（仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階）

受講者：11名

講師：（公財）仙台市産業振興事業団 ビジネス開発ディレクター 大志田 典明



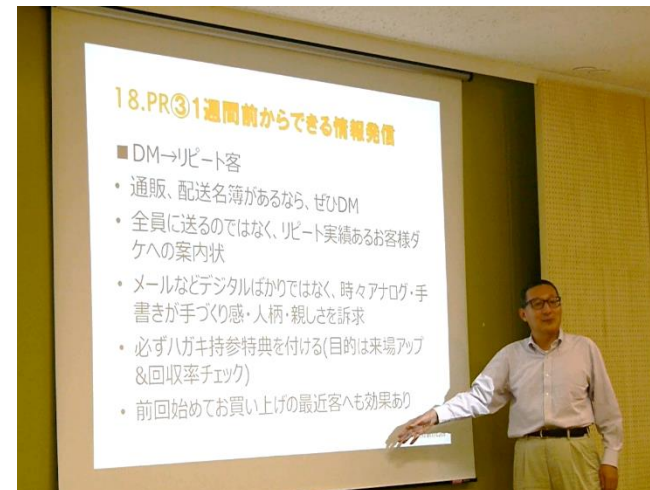
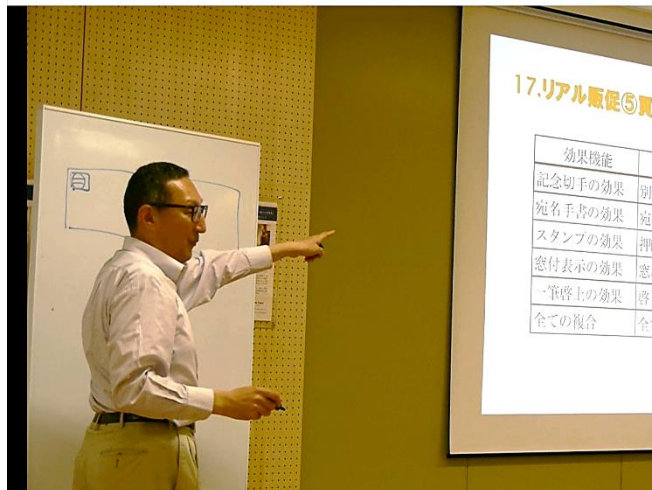
西武百貨店を経て、1998年にマーケティングコンサルタント会社ブレイントラストアンドカンパニーを設立し、同社代表取締役社長に就任。

現在、仙台市都市整備局まちづくりコンサルタント、東経連ビジネスセンター・マーケティングプロデューサーを務める。

2009年から当事業団ビジネス開発ディレクターに就任。数々の中小企業の再生実績を上げ、その顧客リピート戦略と科学的視覚効果を導入した店づくりには高い評価がある。

講義の主な内容

- | | |
|---------------------------|---------------------------------------|
| 1. マーケティング《負けない基本》 | マーケティングの流れ、ニーズvsウインツ、モノづくりvsコトづくり など |
| 2. ブランディング《付加価値の実体化》 | ブランディング要素、ブランドの設定 など |
| 3. プロジェクトワーク《専門力の活用》 | どんなモノ・ミセでも など |
| 4. ビジュアルプレゼンテーション《視覚的訴求力》 | 店頭演出、売場設計、催事設計 など |
| 5. ニーズリサーチ《答えはお客様の中に》 | アンケートの意義・設計、WORK（問題解決×アンケート） |
| 6. ワークショップ《起業家着想》 | マネジメント着想、ギャップ思考 |
| 7. モチベーション《歳時記販促》 | 歳時記活用売出し |
| 8. リレーションシップ《顧客の正体》 | 商売の基本はファンづくり、リアル販促、Public Relation など |
| 9. プロモーション《リピート販促ツール》 | 楽しみの提供、ちょいオマケ、誘引クーポン など |



第2日目の9月8日は、台風の影響で急きょセミナー終了時間を繰上げたため、アンケートを実施することができませんでした。

事務局より

基本的な売り場の作り方やそのポイント、実践的な販促ツールの活用方法など、新規顧客の開拓とリピーター化に必要な知識やスキルが盛り込まれたボリュームのある内容でしたが、受講生の皆さんは熱心に取り組まれました。少人数での開催となったものの、講師と受講者、受講者相互の意見交換も活発に行われ、密度の濃いセミナーだったようです。

2日目は台風の影響で開催時間が短縮となってしまいましたが、受講者からは、「また参加したい」という声もいただきました。

仙台市起業支援センター“アシ☆スタ”では、今年度も起業を目指す方向けのセミナーとして、起業の準備段階や課題に応じて学ぶことができるセミナーや起業家交流イベントを開催しております。

詳しくは“アシ☆スタ”ホームページ (<http://www.siip.city.sendai.jp/assista/>) をご覧ください。

* 個別のご相談（無料）も随時受け付けております。どうぞ、ご利用ください。

平日 月曜～金曜の8:30～17:00（年末年始除く） / 夜間・休日相談（月1～2回）も実施しております。

詳しくは当事業団HPをご覧ください。お電話等でお問い合わせください。

（事前にお電話でご予約いただければ、お待たせすることなくご案内できます）

* アシ☆スタ交流サロンの開館時間が一部延長になりました。起業準備や交流スペースとしてご利用ください。

月・水・金 9:00～17:00

火・木 9:00～20:00