

顧客から選ばれる会社に！自社事業の強みを突き詰めて、ファンを作ろう！

小さな会社でも勝てる最強販路開拓術！

～会社・お店の「財産」を活かし売上UPにつなげる～

コロナ禍により営業手法も変化する中、新規顧客獲得へのハードルもあがり、この状況下で売上アップを図るためには、改めて既存顧客の重要性を再認識し、なぜ顧客が自社の商品・サービスを利用してくれるのか、その強みをしっかりと把握したうえで自社の戦略を練ることが非常に大切です。

本講座では顧客データをどう活用するか、そこからリピートや紹介等を通じてどう新しいビジネス展開へと繋いでいくか等解説します。事例を交えた実践的でわかりやすい講座です。是非ご参加ください。

株式会社中尾経営

代表取締役

なかお ともかず

中尾 友和 氏

・中小企業診断士

・1級販売士



大学卒業後、(株)福寿園で12年間、主に量販店向けの営業に携わる。新規開拓したお店は500店舗を超え、年間最優秀社員賞受賞などの成績を収める。平成28年中尾経営支援事務所を開設。販路開拓を中心に経営革新計画や改善計画等のサポートを行い、支援企業では、月次売上高前期比150%を超えるなどの成果も報告されている。

主な内容

- 1 はじめに 物が売れる大原則とは
- 2 戦略を立ててみよう
売れる販売コンセプト設計のポイント
- 3 記入するだけで新規が取れる！
魔法の販路開拓シート活用術
- 4 売れ続ける仕組み作り
バイヤータイプ別攻略法、SNS活用法

開催日時 **10月18日(水)**
14:00～16:00

場所 **山口商工会議所5階コミュニティホール**

受講料 **会員/無料 非会員/2,000円**

定員 **40名**

主催/お問合せ **山口商工会議所 中小企業相談所 TEL/083-925-2300(担当/山本)**

【ご参加される皆さまへ】

マスク着用については個人の判断でお願いいたします。会場は換気・空調等に配慮し皆様の安全を確保します。

《申込先・申込方法》※下記申込書にご記入の上、**10月13日(金)**までにFAXまたは
申込フォームにてお申込み下さい。



山口商工会議所行き FAX：083-921-1555

セミナー受講申込書

事業所名 会員・非会員	ご連絡先	TEL： メールアドレス：	FAX：
住所			@
参加者名	参加者名		

◆定員超過の場合のみ、ご連絡いたします。

◆ご記入いただいた情報は、本講座開催に係る各種連絡のほか、当所主催セミナー案内等に利用いたします。