

街のでんきやさんから学ぶ

大企業に負けない! 地域密着型経営

～徹底したご近所主義の営業術と経営術～

「あなたの街のでんきやさん」として、常に地域に密着した独自の顧客管理手法で、消費者から絶大な支持を得ている。大手家電量販店が次々に進出する中、大手には真似できない小回りの利いた顧客サービスと緻密な経営管理を両立することにより、好業績を上げている。

“地域密着型おもてなし経営”等をテーマに各地で講演を行い、地域になくってはならない店の戦略方法を伝授。業種を問わず厚い注目を集めている。

今回は地域経済の活性化の屋台骨となる中小企業からの視点で、地元企業だからこそ出来る店づくり、会社づくりのヒントをいただく。

講座の
ポイント

- 損して得取れ…目先の得より継続的な利益を
- お客様のほしいものは、どう探る…ヤマグチ流顧客管理の秘訣
- 高付加価値をつければ高売りも成功する…究極とも言える「裏サービス」とは
- 効率が悪くてもいい…チャンスを掴む非効率のススメ



株式会社ヤマグチ 代表取締役
やまぐち つとむ
山口 勉氏

『カンブリア宮殿』『スーパーJチャンネル』等、出演多数の人気講師

受講料 無料!!

定員
50名

平成27年 2/23(月) 18:00~20:00

場所 茅ヶ崎商工会議所4階 大会議室

申込 裏面申込書より、FAX、メールまたは窓口にてお申込ください。

※メールの場合は必ずタイトルに講座名を明記ください。

共催 茅ヶ崎商工会議所・茅ヶ崎市・茅ヶ崎市工業団体連合会

茅ヶ崎商工会議所商業部会・茅ヶ崎商工会議所サービス業部会

申込は裏面へ

～講師プロフィール～

株式会社ヤマグチ(でんかのヤマグチ)代表取締役

1942年東京都町田市生まれ。電器店での修行後、東京都町田市に「でんかのヤマグチ」をオープン。現在に至る。「お客様にトコトン尽くし、心の商いを実践する」をモットーに、独自の取り組みで相次ぎ進出した家電量販店に対抗。店舗自体は売場面積150坪程度と大手量販店には敵わないが、地域に密着し、独自の顧客管理手法で、お客様の絶大な支持を得ている家電店であり、テレビ、雑誌など多くのマスコミに取り上げられている。

過去の受講者の声

- 真剣さと情熱さが伝わって感動した。
- 新聞、TV、経営の教科書等では、知りえない経営上のノウハウを教えて頂き、大変有意義な内容でした。
- 頭の使い方で不況や逆風を乗り越えることが出来ると思いました。
- 半信半疑で聞いていましたが、実績のある方のお話ですので、少しでも実行できることがないか、もう一度反復して参考にしていきたいと思います。
- 以前から「でんかのヤマグチ」の戦略は知っていましたが、本人の生の声で聞いてみたかった。
- 近隣に大型量販店が進出してからの、ヤマグチとしての経営方法の転換点が詳しく聞けて良かったです。具体的方法も教授して頂きありがとうございました。

「大企業に負けない！地域密着型経営」参加申込書

事業所		氏名	
住所		業種	
TEL		FAX	

※お預かりした個人情報茅ヶ崎商工会議所の講習会事業に限り利用させていただきます。

※当日はお車でのご来所はご遠慮ください。

茅ヶ崎商工会議所 中小企業相談所
TEL:0467-58-1111 FAX:0467-86-6601
E-mail:soudan@chigasaki-cci.or.jp