

売上アップのための発想と行動を活かす第1歩

# 地域密着マーケティング

マーケティング（戦略・行動）基礎から学ぶ売れる仕組みづくり

こんな時代だからこそ、堅実に稼げる方法を知りたい

ビジネスの現場において、顧客をしっかりと捉えるためのスキルである「マーケティング」。この組み合わせは、経営者はもちろんのこと、企業のあらゆる業務を担当するビジネスパーソンにとっても欠かせない視点です。あらためて業界・周囲の状況から自社の資源発掘と今後の戦略について見直しを図り、売上アップにつなげましょう。

開催日時 **平成27年 9月 3日(木) 14:00~16:00**

会場 茅ヶ崎商工会議所 大会議室

受講無料

定員 40名

内容  
・売上アップにつなげるマーケティングとは？  
・マーケティングを活かした販促事例

講師 株式会社キャラウィット 代表取締役 **上岡 実弥子**

長野県伊那市出身。学習院大学文学部卒業後、画材販売店、雪印ドール株式会社マーケティング部、株式会社日経スタッフ等を経て、平成10年に中小企業診断士に登録。月刊「商業界」、「企業診断」「ストアジャーナル」、「流通サービス新聞」、「リカーショップ」、「月刊店舗」等の業界紙執筆や論文、著書などを数多く発表している。

個店指導では、飲食店、パン製造小売業、弁当・惣菜製造小売業、地域特産品店、土産販売店など、全国で多くの指導実績がある。中でも食関係の商品企画、販促企画提言独創的なアイデアで定評がある。



申込み 下記申込書にご記入の上、FAX (0467-86-6601) またはご持参ください。

9/3開催 消費税転嫁対策セミナー第3回 地域密着マーケティング 受講申込書

事業所名		TEL	-
		FAX	-
ふりがな			
参加者名	①	②	
E-MAIL	@		