

販売促進セミナー

※セミナー当日は発熱がないことを確認し、マスク着用で受講参加をお願いいたします。

With コロナ・After コロナの時代における販売促進の手法

売るために必要なノウハウを学ぶ実用的な勉強会です！

新型コロナウイルスの影響により、「新しい生活様式」の中でいかにして顧客・売上を確保するか、実用的なモノやサービスを売るための考え方(マーケティングの基本)を学びます。また、コロナ禍でも上手く経営を安定させているお店の取り組みや販促事例もご紹介します。これからのヒントを探っていきませんか？

このような悩みを持っている方、ぜひ、ご参加ください

- 商売に役に立つ考え方を知りたい
- お客さまへのアピール方法を知りたい
- お店の販売促進の方法を知りたい
- お店のコンセプトを考えてみたい
- コロナ禍での販促事例を知りたい



講師 株式会社ジャックとまめの木
販促コンサルタント・グラフィックデザイナー
専務取締役 柏原 秀昭 氏

店舗の販売戦略の立案や店舗運営の指導を行う販促コンサルタント。販促広告など、広告デザインも担当。売上や集客効果を高めるために販売促進計画やブランディングに合ったさまざまな広告企画デザイン、マーケティングを活かした販売戦略を提案しています。

日時 令和3年2月4日(木)14:00~16:00 受付開始13:30~

会場 尾道商工会議所 2階大会議室(尾道市土堂二丁目10-3)

対象 飲食業・小売業・サービス業の方

内容 知っておきたい「モノやサービスを売るための考え方」
「お客さまに合った販売促進」など

2月4日(木)開催 販売促進セミナー申込書 申込締切 1/27(水)

必要事項を記入の上、このまま A4 サイズで FAX 送信してください
※申し込んだ情報については、本セミナーに関する連絡・情報提供等に使用いたします

FAX 0848-25-2450

事業所名		TEL	- -
参加者①		参加者②	