

売上・利益UP

～適正な売上・利益を得るために事業を顧客視点で考える～

商品設計セミナー



参加費
無料

近年、コロナウイルス感染症の影響や物価高騰など、事業を取り巻く環境は大きく変化し、顧客ニーズも多様化しています。本セミナーでは、合計3日間+αの集中カリキュラムを通して、事業の本質的な価値を見極め、顧客視点に立った商品・サービスの提供に注力する方法を学びます。

「自社オリジナル製品を販売・営業している方」「売上や利益を向上させたい方」「商品・サービスの付加価値を高めたい方」「BtoCビジネスを展開している方」におススメです。



ポイント

- ターゲット顧客を明確にする
- 顧客ニーズを分析・調査する
- 顧客満足度を維持しながら利益を確保する
価格設定を検討する
- 提案方法と営業テクニックを身につける



講師

大瀧 由希

HAYASE (宝石店) 代表
セールスコンサルタント
マーケティングコンサルタント

大学卒業後、ティファニー、京セラで販売接客の研鑽を積む。営業現場で常にトップの売り上げ成績を出したことで、結果的に店舗運営全般の業務を担当。少ない労力で利益を最大化させることの重要性に気づき、マーケティングを学び実践するようになる。これまでコンサルティングした企業の売上は、3ヶ月～半年間で平均150～200%増加している。

セミナー内容

01 10.2 (水) 18:30～20:30

顧客が感じる商品価値と自己認識のズレに気づく

- ①事業の定義づけ
- ②ターゲット顧客の検討

02 10.16 (水) 18:30～20:30

商品・サービスの設計

- ①顧客の求める付加価値を知る
- ②商品・サービスの仮説検証を行うためのテスト品を作成

03 オンライン開催

グループコンサルティング

- ①講師によるグループ単位でのコンサルティング
- ※日時は第2回のセミナー時決定
- ※参加は任意とします

04 11.14 (木) 18:30～20:30

プレゼンテーションとフィードバック

- ①検証内容の発表
- ②フィードバック

【会場】 鶴岡商工会議所会館 2F 大会議室
【申込】 令和6年9月24日(火)までFAX (0235-24-6171)
またはQRコードからお願いします
【参加条件】 ①セミナーで検討内容を共有可能な方
②全3回参加可能な方
【持ち物】 PCまたはタブレット
【参加費】 無料
【定員】 先着20名
【問合せ先】 鶴岡商工会議所
経営支援課
TEL 0235-24-7711



【参加申込書】

◆事業所名・業種 _____

◆参加者名・役職 _____

◆電話番号 _____

◆E-mail _____