

販売促進セミナー!

# 新規客の約50%が2度と来店しない。 さて、その対策は。

## ～プレミアム付き商品券で新規顧客を驚掴む～

せっかく新しいお客様がご利用いただいても、半分のお客様が次回来店をされません。今回のセミナーでは、リピーター率上昇をメインに、何故再来店をされないのか、おもてなしの心で選ばれるお店に等々、売上UP・顧客拡大に繋がるおススメの講座です。是非、ご参加ください。

### 開催日時

平成 27 年 8 月 5 日(水)  
14:00 ~ 16:00

### 会場

津商工会館 1F丸之内ホール  
津市丸之内29-14

### 講座内容

- ・お客様はこんなに減っている
- ・あなたのお店のお客様は誰ですか?
- ・おもてなしの心で“選ばれるお店”になろう
- ・再来店を促す2つの方法

定員 40名

主催 津商工会議所観光サービス業部会・中小企業相談所

### 講師

(株)ネクストステージ  
ビジネスコンサルティング 代表取締役

鈴木 昂司 氏

究極のコミュニケーションコンサルタント  
商売繁盛コミュニケーションアドバイザー/  
経営コンサルタント・中小企業診断士/販売士一級

### 【プロフィール】

携帯電話の販売を通じて、雑談力の向上を主軸とした営業術を確立。日本でも数少ない、お客様と販売員を笑顔に変えるコミュニケーションアドバイザー。中小企業診断士を取得し経営コンサルティング会社設立。売上向上等のコンサルティングを展開。

※津商工会議所専用の無料駐車場はございません。公共交通機関をご利用いただくか、津商工会議所周辺の有料駐車場をご利用ください。今回の参加に際し駐車場代の負担はできませんので念のため申し添えます。

受講料  
無料

お申込 下記申込書にご記入いただき、FAXにてお申込ください。  
問合せ先 TEL 059-228-9141 FAX 059-228-7317(担当:若松・青木)

「新規客の約50%が2度と来店しない。さて、その対策は。販売促進セミナー」(8/5(水))

参加申込書

返信FAX: 059-228-7317まで

事業所名			
参加者名	役職	参加者名	役職
	氏名		氏名
T E L	F A X		

※ご記入頂いた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。