

脱！安売り

リピーター・固定客はこう創る！！ 実践ノウハウ

消費者の財布の紐が固く締められた昨今、売上の増加に向けて販促をしたいが、目先予算の減少で思うような販促ができない。結果、売上も低迷してしまうジレンマに陥っている状況は少なくないはずです。そんな時代だからこそ、コストを下げる販促活動が必要なのですが、そんな販促があるのかと不思議に思われますが、実は、それが「リピーター・固定客」を創ることなのです。今回の講師は、数多くの企業を成功に導いた要因である「リピーター創出ノウハウ」を、机上の空論ではなく、全てにおいて実践と結果に裏付けされた多種多様な業種に応用可能な具体例を交えながら講義いただきます。是非、この機会に受講をお勧めいたします。

講師 株式会社リピーツ 代表取締役 一圓 克彦 氏

プロフィール

- 1997年 (株)ティーエヌエス設立 飲食店3店舗を展開、介護福祉事業を手がける。
- 1998年 桃山学院大学経済学部卒業
- 2000年 (株)ネクサス（現：(株)パイオン）勤務 インターネットマーケティング事業に従事
- 2003年 (株)ジークス勤務 WEBプロデューサーとして活躍
- 2004年 (株)ディズジャパン 常務取締役就任し、グループ会社5社の役員となり戦略立案等を行なう。
- 2005年 (株)ディズファインダ 設立 代表取締役就任 eコマースに特化したコンサルティングを行なう。
- 2008年 (株)リピーツを設立 代表取締役就任



日 時	平成22年10月19日（火）14：00～16：00
対 象	新規客の奪い合い、値引き合戦でお困りの方、DMやメルマガの効果が実感できない方 利益率を改善したいとお考えの小売店・飲食業の方
定 員	30名（先着順）
受 講 料	無 料
場 所	津商工会館5階会議室
お問合せ先	津商工会議所 中小企業相談所 久居支所（村田）Tel059-255-2343
お申込方法	事業所名、参加者名、電話番号、FAX番号をお書きいただき FAX(059-256-3665) 又はE-mail(murata-k@tsucci.or.jp)でお申し込み下さい。

主 催 津 商 工 会 議 所 中 小 企 業 相 談 所

キ リ ト リ

（ リピーター・固定客はこう創る 申込書 ）

事業所名			TEL	
			FAX	
参加者名		参加者名		

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本事業の実施のために使用するほか、商工会議所からの各種連絡・情報提供等に使用いたします。