

能代商工会議所青年部 各位

大曲商工会議所
会頭 佐々木 繁治
大曲商工会議所青年部
会長 藤 澤 進 朗
(公印省略)

第2回若手後継者等育成事業講習会のご案内

時下、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

日頃より当青年部活動へご支援ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、標題の件につき下記のとおりご案内申し上げますので、お忙しいとは存じますが、何卒ご参加いただけますようお願い申し上げます。

記

1. 日 時 平成26年2月14日(金)
18:30～20:00 講習会
20:00～ 懇親会

2. 場 所 グランドパレス川端
大仙市大曲浜町7-39 Tel 0187-62-0354

3. 会 費 3,000円(懇親会参加者のみ)

4. 講 師 村松 美尚 氏/バップ研究所 代表



1945年生まれ。武蔵大学経済学部卒業。(株)日本コンサル
タント、(株)船井総合研究所を経て独立。現在、生活関連業種を中
心に経営全般・社員教育・出店・販促等の実践指導と共に、企業はじめ
商業団体等のセミナー講師として活躍中。売上活性化指導の第一人
者として各方面から高い評価を得ている。

【著書】「競合店に勝つ売上アップ戦略」「21世紀に生き残る小
商圈商法」「集客力アップ作戦」「賃金見直しマニュアル」他多数。

出欠については会場準備等の都合により2月5日(水)正午まで別紙申込書に必要
事項をご記入の上FAXにて大曲商工会議所青年部事務局 杉山・佐藤までご返信
ください。

FAX: 62-1265 mail:yutasugi@obako.or.jp

大曲商工会議所青年部 若手後継者等育成事業

経費削減はもう限界！苦境を乗り切る極意

目先の
対策ではない
超高齢化社会
人口減少時代に
通じる
商いの仕方

価格を下れば売りが伸びるのか？ 価格競争に打撃 客単価アップ戦略

原材料高騰・消費低迷でも売上を伸ばす！

消費者の低価格志向に目をつけ、大型量販店やチェーン店が仕掛けている安売り競争に対抗して安売りをすれば時代に対応できるのかと言えば、「答えはNO」である。現に、安売りを仕掛けた大手企業も経営戦略の方向転換を始めている。採算を度返しした利益の出ない価格設定をしていては、いずれ撤退を余儀なくされるのは目に見えている。

そこで本講座では、厳しい価格競争時代に、どのような戦略で対応すれば安定した経営が出来るのか、多くの現場で成果を上げている実践ノウハウを伝授します。

セミナー内容

- I. 原価高騰時代を乗り切る商売のあり方
 - ・商売は時流適応業 ・物不足～物余りそして物離れ
 - ・値引きの安さ～絶対的安さ、そしてPBと相対的安さの追及
- II. すぐできる客単価アップの実践手法
 - ・自社・自店の強みを徹底して活かす！
 - ・なぜ飛行機は客を前方から乗せる？
 - ・2つのキーワードで分ける ・5つの価格ゾーンをつくれ
- III. 客層の区分と上手な売り方
 - ・新規客／再来店客／固定客の対応 ・知人・友人・信者客を増やす
 - ・「格安品・良品・ブランド品」趣向別の対応

講師 バップ研究所 代表 村松 美尚 氏

1945年生まれ。武蔵大学経済学部卒業。㈱日本コンサルタント、㈱船井総合研究所を経て独立。現在、生活関連業種を中心に経営全般・社員教育・出店・販促等の実践指導と共に、企業はじめ商業団体等のセミナー講師として活躍中。売上活性化指導の第一人者として各方面から高い評価を得ている。
【著書】「競合店に勝つ売上アップ戦略」「21世紀に生き残る小商圏商法」「集客力アップ作戦」「資金見直しマニュアル」他多数。



日時 平成26年2月14日(金) 18:30～20:00

※講演会終了後に懇親会を開催致します。

会場 グランドパレス川端
(大仙市大曲浜町7-39 TEL0187-62-0354)

会費 3,000円(懇親会参加者のみ)

問合せ 大曲商工会議所
TEL▶0187-62-1262
FAX▶0187-62-1265 (担当:杉山)

聴講
無料