

参加
無料

来店頻度別 販促術

～『顧客管理』が売上を変える～

顧客の心を掴みたい！もっと売上を伸ばしたい！新規顧客を獲得したい！とお考えの事業所様『顧客管理』はできていますか？

『顧客管理』によってこんなことが可能になります

お客様の好みや傾向、来店や購買頻度、間隔、属性、地域等様々な観点から把握、分析・・・

- 顧客にとって最適なタイミングで商品・サービスが提供でき、営業活動や販促活動への活用が可能
- 顧客の属性や構成を理解し、自店の商品・サービスの魅力の再発見が可能



講師

嶋 えりか 氏

Sheep 代表 中小企業診断士
2000年に中小企業診断士登録。監査法人トーマツ100%出資のコンサルティング会社や、テーマパーク「ユニバーサル・スタジオ・ジャパン」のマーケティング本部での実務を経験後、経営コンサルタントとして独立開業し、関西を中心に活躍している。年間200件以上の経営相談に対応、マーケティング支援を得意としている。

顧客管理方法についてわかりやすく解説し、**お客様の種類（潜在客、見込客、新規客、固定客、ファン）に応じた販促手法**をお伝えします。ぜひご参加ください。

講座内容

- ① なぜ『顧客管理』が必要なのか？
- ② これならできる！簡単な顧客管理方法とは？
- ③ 顧客管理の活用方法
- ④ お客様の種類で違う販促方法とは？
- ⑤ 販促方法の「作り方」「魅せ方」「広め方」等

日時

7月24日(月)

18:30～20:30 (受付18:00～)

会場

四日市商工会議所 1階会議所ホール（四日市市諏訪町2-5）
※駐車場はございません。公共交通機関をご利用頂くか、周辺の有料駐車場をご利用ください。

お申込み

7月20日(木) までに下部の申込書にご記入の上、FAXまたは当所ホームページ（以下のQRコードからアクセス可）からお申込みください。
※先着50名（1社2名まで）となります。定員到達時にはご参加頂けない場合がございます。

お問合せ

四日市商工会議所 経営支援課 井田・西井
TEL：059-352-8290 Web：www.yokkaichi-cci.or.jp

「四日市商工会議所 顧客管理セミナー」参加申込書

FAX 059-355-0728 四日市商工会議所 西井 行

事業所名			
役職名		氏名	
役職名		氏名	
TEL		E-mail	



申込QRコード
(web申込可)