

どうやってお店に  
来てもらえばいいの？ **が分かる**

参加店必見！

# 販売促進セミナー

『どうすればお店に来てもらえるのか？』

お客様の「未知」を「認知」へ、そして「来店」へつなげるためには事前の仕掛けが重要です。

「近江八幡三方よし商品券」プロジェクトで市内で使える商品券が発行され、消費が大きく喚起されるこのチャンス。数ある店舗の中から「選んでもらえるお店」になるにはどうすればいいのか。今、何をすべきなのかを学びます。



はちまる©EINS

参加無料

**6月21日(火) / 7月6日(水)**  
各日：14:00～16:00

会場：近江八幡商工会議所 2F 大ホール  
定員：各日30名（定員になり次第締切）



講師

**田内 孝宜 氏**

ミナト経営株式会社 代表取締役  
中小企業診断士

2016年、地元滋賀県が元気になるお手伝いをしたと思い創業。現在はランチェスター戦略×チームビルディングをコンサルの軸に据え、滋賀県内では経営コンサルティングを行いつつ、全国各地で経営セミナーを開催している。

## セミナー内容

- 「利益率」と「離脱率」の関係性
- 「顧客は何もしないと2割減る」？
- 営業ポジショニング戦略について 他

- より多くの方にご参加いただけるよう、2日程で開催いたします。  
内容は同一のものになります。ご都合の良い日程でご参加ください。
- 新型コロナウイルス感染拡大状況により、オンライン開催となる場合がございます。
- 「近江八幡三方よし商品券」プロジェクト参加店ではない事業所さまもご参加いただけます。

近江八幡商工会議所 行 「販売促進セミナー」参加申込書 FAX0748-32-0765



▲WEBフォームからお申込みいただけます

事業所名	電話
参加者名	FAX/Mail
参加希望日程	6月21日(火) ・ 7月6日(水)

○複数名でご参加の場合、全ての方の氏名をご記入ください。○ご記入いただいた情報は、当セミナーの管理・運営にのみ利用いたします。

主催・お問合せ

近江八幡商工会議所 中小企業相談所 TEL:0748-33-4141 安土町商工会 TEL:0748-46-2389