

顧客に

# 魅せる商品・選ばれる商品

～売れない時代・消費増税下でも売上げアップにつながる～

■講師■

加藤 敦子 氏

アルト経営パートナー株式会社  
代表取締役  
中小企業診断士

9年の国立小学校教師の経験を生かし、その後のシステムエンジニア職においてもプロジェクト開発と同時に社外向けSE養成講座を担当。加えて中小企業診断士登録後は、後継者育成支援、創業相談、経営改革支援を通じ、中小企業や起業家をサポート。資格学校講師、銀行融資審査ガイド執筆なども手がける。

集客が辛い、一度きりのお客様がなくて売上が安定しない、お客様を追うことに疲弊する日々。それは、あなたのお店・会社が、お客様視点ではなく、自分のお店・会社の視点で顧客の固定化を進めているからではありませんか？お客様が期待するメッセージを上手に伝えることが、商品・サービスを魅せることに繋がる筈です。消費が低迷する時に如何にして購買意欲を掻き立てるか、もう一度原点に立ち帰ってみませんか？きっと答えはあるはずです。



**日時** ▶ 平成28年7月28日(木)  
14:00～16:00

**会場** ▶ 十和田商工会館 5階会議室  
(十和田市西二番町4-11)

**受講料** ▶ 無料

**申込方法** ▶ 下記申込書にご記入の上、  
**FAX**にてお申込下さい。

**主催:** 十和田商工会議所

**共催:** 十和田商工会議所金融税務対策委員会

Tel:0176-24-1111 / Fax:0176-24-1563

## 主な内容

■消費税増税までの道のり

- ①延期されても油断できない増税
- ②消費税転嫁で困っていませんか？
- ③売れないと諦めるにはまだ早い

■お客様から選ばれるために

- ①お客様の財布の紐は、やっぱり堅い
- ②求められているものが見えていますか？
- ③購買意欲を刺激せよ！
- ④誰が「価値」を決めるのか

■消費税増税に向けた経営安定対策

- ①丸わかり、軽減税率対策レジ補助金
- ②10%も怖くない！増税を契機に売上アップ

『顧客に魅せる商品・選ばれる商品』受講申込書

十和田商工会議所 行 FAX:0176-24-1563

平成28年 月 日

事業所名		
所在地		
連絡先	TEL :	FAX :
受講者氏名		

\*ご記入頂いた情報は、当セミナー開催に関する管理業務のみ利用させていただきます。