

～若手女性中小企業診断士の感性で観る～

消費増税時代に勝つ！ 売りに繋がる顧客を見つける マーケティング

4月に行われた消費増税。約半年が経ちその影響も注目され、また地方都市の中小企業への影響も懸念されています。

そんな厳しい経営環境の中、消費トレンドに乗って生き残るためにはどうすればいいのか。

これからの未来に向けて、活気を生み出すための方法とは何か。

そして、そんな商品や店の良さを分かってくれるお客様はどのような人たちなのか。

今回はこの3点を中心に、「すぐに活用できるマーケティング」を探っていきます。明日から元気にビジネスを行うためのヒントにして下さい！

参加費
無料!

2014.10.21(火)
14:00-16:00

場所

土浦商工会議所3階ホール

土浦市中央2-2-16

お車でお越しになる際は、
会場周辺の有料駐車場をご利用下さい。

主催

土浦商工会議所

講師

神宮司絢佳

中小企業診断士／経営コンサルタント

募集定員

50名

申込方法

下記申込書をFAXでお送り頂くか、
お電話でお申し込みください。

TEL:029-822-0391

FAX:029-822-8844

講座内容

●増税で変わる消費者心理やトレンドとは

増税による消費者の心理変化や値上げのテクニック、
この環境での消費の主役や、これから狙うべきお客様を探る

●ビジネスを元気にする！売りを作る方法

- 1) 地域の中小企業ならではの一点特化マーケティング
- 2) 人気・話題を生む観光スポットやイベントを作る集客策
- 3) WEBやSNSなどでのモノ・サービス販売で売上UPを狙う
- 4) 地域性を活かした売り方とは
- 5) 街として人を惹きつけるためには

●ターゲットにすべき顧客を考える

今の状況やトレンドの中で、商品やサービスをどんな顧客が
買ってくれるのか考える

- 1) ターゲットは年代・性別だけじゃない
- 2) ターゲットの分け方と、それによるマーケティング実例
(中小企業の事例紹介など)



講師：神宮司絢佳

中小企業診断士、経営コンサルタント。1986年生まれ、山梨県出身。専修大学経済学部卒業後、中堅広告制作会社（マーケティング会社）にて企画営業などを経験。同時に、中小企業診断士として企業の支援を行っている。

「売りに繋がる顧客を見つけるマーケティング」セミナー受講申込書

土浦商工会議所（担当：木串）行 FAX:029-822-8844

事業所名

TEL

所在地

FAX

受講者名①

②