

地元中小小売業の生き残り戦略とは？



『顧客と商品を知れば戦略が見えてくる。小売業の「見える化経営」』

(株)エイブルコンピュータ技研 能瀬 充弘 氏

限られたマーケットの中で、利益を上げてゆくためには、同業他社との差別化が必須となります。差別化をするにはまず御社の実態（利益に繋がっている顧客と商品）を知らなければなりません。しかも顧客ニーズは日々変化して行きますから、定期的に自社の実態は把握する仕組みが必要です。今回はこの仕組みをつくる「ツール」をご紹介します。自社の実態を知らずに、経営者の思いやコンサルタントの意見で戦略を決めても成功は望めません。自社の経営を数値で表現する「見える化経営」が中小小売業発展の鍵となります。



『新規開拓より既存客への満足度UPが重要』

株式会社 アイ・シー・キューブ 代表取締役 江幡 博明



地元密着型の中小小売業は市場のパイが決まっています。高い広告費をかけて新規開拓をするより、既存のお客様を大切に満足度を高めることが売上アップの秘訣です。

江幡博明・・・農林水産省を経てPC教室経営を手がける。現在、地元密着型のITコンサルを展開。MCP (Microsoft認定技術者)、MOT (Microsoft公認トレーナー)、第一種情報処理技術者

セミナー開催要項

- 【日 時】 平成20年4月16日(水) 13:30 ~ 16:30 (開場13:00)
- 【場 所】 茨城県職業人材育成センター 【参加費】 ~~3000円~~ この用紙にてお申し込みの方は無料
- 【交 通】 水戸市水府町864-4 (旧ポリテクカレッジ) 駐車場多数完備しております。
(公共交通機関をご利用の方は水戸駅より、JR水郡線「青柳駅」もしくは茨城交通バス「市民プール入口」となります)
- 【対 象】 小売業経営者・経営幹部様・起業をご予定の方(10社様限定) 定員になり次第受付を終了させていただきます。
- 【申込期限】 4月11日(金) お申し込み頂いた方には会場地図・受講票をお届けします。
- 【問い合わせ】 029-303-7772 担当 岡崎 遥子(オカザキミチコ)
- 【主 催】 (株)アイ・シー・キューブ 〒310-0835 水戸市元台町1500ウイマナ-306
TEL: 029-303-7772 FAX: 029-303-7773 <http://www.ic3.co.jp/> E-mail: info@ic3.co.jp
- 【協 賛】 (株)オービックビジネスコンサルタント 〒163-6032 新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワ-32F



お申し込みはこの原稿をFAXにて主催の(株)アイ・シー・キューブまでご送信願います。

FAX : 029-303-7773

御社名	TEL :	
	FAX :	
	E-mail:	@
御芳名	お役職	商品
ご住所(〒 -)		