

テーマ：顧客を増やす販促計画講座

日時：平成26年8月27日（水）・28日（木） 各回 18:30~21:30

会場：（公財）仙台市産業振興事業団会議室

（仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階）

受講者：25名

講師：（公財）仙台市産業振興事業団

ビジネス開発ディレクター 大志田 典明



大手百貨店を経て、1998年にマーケティングコンサルタント会社ブレイントラストアンドカンパニー(株)を設立。公的機関のビジネスプロデューサー等を歴任。2009年からは当事業団のビジネス開発ディレクターとして活躍中。顧客リピート戦略と科学的視覚効果を導入した店づくりには多くの実績がある。



テンポ良く進む講義に、受講生のみなさんも集中！！

講義の主な内容

- ☆ 基本のマーケティング力
- ☆ 起業家としての着想力
- ☆ 魅せる・選ばせる売り場づくり
- ☆ いつでも売り出す企画力
- ☆ 買われる商品の設計力
- ☆ 集客エッセンスの編集力
- ☆ ヒントをいただく調査力
- ☆ 顧客づくりの販促力



大志田講師の説明に熱心に聞き入る受講生のみなさん。

ワークショップでは、業種ごとに分かれたグループで課題に取り組み、発表し合いました。



受講者の皆様の声

「販促計画の大切さを本当の意味で知りました。」

「店舗、食品、小売の情報、事例が新鮮でした。」

「情報量が多くておもしろかった。もう一度マーケティングについて聞きたい。」

「ペースが早いと感じましたが、やってしまいがちな、やってはいけないことなども聞いて得したように思いました。」

「内容が濃い！細かいところまで教えていただきました。」

事務局より

2日間という限られた時間の中に盛りだくさんの内容が詰め込まれた密度の濃い講義に、受講生の皆さんも熱心に聞き入っていらっしゃいました。業種ごとのグループ編成だったため、休憩時間もお互いの事業計画について情報交換をするなどお話しも弾んでいたようです。受講後のアンケートでも高い評価をいただくことができました。

仙台市起業支援センター“アシスタ”では、引き続き、起業を目指す方向けのセミナーとして、飲食店開業講座、準備・手続きに関する講座のほか、女性・シニアのための起業スクールなどを順次開催する予定です。

個別のご相談（無料）も随時受け付けております。どうぞ、ご利用ください。

≪平日 月曜～金曜の8:30～17:00（年末年始除く） 夜間・週末相談（月1回）も実施しております。

詳しくは当事業団HPをご覧くださいか、お電話等でお問い合わせください。≫

☆事前にお電話でご予約いただければ、お待たせすることなくご案内できます。

