

～ 費用対効果の高いBtoCの集客方法について解説 ～

020(オー・ツー・オー)で顧客を呼び込む 「小売・飲食・サービス業の集客戦略」

【ねらい】 「来店客を増やしたい」「リピーターを獲得したい」「限られた予算で効果を出したい」といったお悩みに対して、PR・マーケティング支援の豊富な経験を持つ講師が、IT・WEB(オンライン)から店舗(オフライン)へ顧客を誘導する集客方法について学んでいただきます。

【日時】 2026年10月5日(月) 14:00～16:00 (受付 13:45 開始)

【会場】 名古屋商工会議所 3階 第1会議室
(住所: 名古屋市中区栄 2-10-19 地下鉄伏見駅5番出口より南へ徒歩5分)

【対象】 小売・飲食・サービス業を営む事業者のうち、
「名古屋商工会議所管内(名古屋市内のうち守山区と大高地区以外の緑区を除く)の小規模事業者」、
もしくは「名古屋商工会議所会員企業」の経営者・販売責任者

【定員】 先着40名(リアル開催限定)

【講師】 芦沢 哲也 氏(サムライコンサルティング 代表、中小企業診断士)

<プロフィール>

WEBサイト制作・システム開発、マーケティング、ブランディングを中心に経営コンサルタントとして、創業支援や新事業アドバイス、WEBと経営コンサルティング等を通じた企業支援を得意としている。所有資格は他に・高度情報処理技術者試験(情報セキュリティアドミニストレータ)、二級知的財産管理技能士(管理業務)、上級ウェブ解析士など。現在、名商専門相談員(IT担当)も務めている。

【内容】 ○IT・WEB(オンライン)で活用するツールと注目すべき点
(公式 LINE、Google ビジネスプロフィール、Instagram、TikTok など)
○店舗(オフライン)で活用する店舗内外設計と工夫すべき点
(店舗内外の導線設計、店内 POP 活用、020 の導線設計)
○マルシェ、ポップアップ、各種広告の活用(リスティング、メタ広告、インスタグラマー)など
○活用可能な補助金

【申込】 下記詳細ページの「申込サイト」もしくは右記コードより
お申込みください。2026年9月18日(金)締切。
※ホームページから申込みができない場合は、①事業所名、②事業所名
フリガナ、③住所、④参加者の部署/役職、⑤参加者氏名、⑥電話
番号、⑦業種、⑧従業員数、をメールにてご連絡ください。



【詳細】 名古屋商工会議所HP内の詳細ページをご覧ください。
https://www.nagoya-cci.or.jp/event/event-detail-it_1.html

【問合せ先】  名古屋商工会議所 中小企業部 管理運営・金融支援グループ 早田
電話: 052-223-6743 E-mail: hayata@nagoya-cci.or.jp