

売上アップのはじめの一歩！ 顧客見きわめ 入門セミナー



お客様を正しく把握し、新規顧客獲得や売上アップのきっかけにするための基本を学ぶセミナーです。
これまでの顧客情報管理や宣伝方法を見つめ直す機会にしましょう！

学べること

①顧客分析のキホン

- ・ターゲット設定できている？
 - ・正しいお客様を呼べている？
 - ・優良顧客とは？
- など

②顧客情報管理のキホン

- ・必要な情報を収集できている？
 - ・きちんと管理・更新できている？
- など

③自社の顧客分析

※ワーク形式で実践

④顧客情報を活かした

販路開拓のキホン

- ・集めた情報をを使っている？
 - ・お客様に声かけできている？
- など

日 時

3月10日(火)
④ 14:00 ~ 16:00

場 所

ウインクあいち
1102会議室(中村区名駅4-4-38 11階)

講 師

サムライコンサルティング
代表 芦沢哲也 氏

中小企業診断士
WEBと経営のコンサルティング事業の他、小規模事業者向けセミナーに多数登壇。公的機関や金融機関と連携し中小企業のWEBマーケティング支援を推進している。



定員
(先着順)

名商管内の小規模事業者
または名商会員企業 50名

申込

右の二次元コードから
お申込みください
(締切:3/3)

申込サイト

<https://answer.cci.nagoya/kanriunei/?code=68d26293>



名古屋商工会議所 中小企業部 中エリア担当 木村
TEL: 052-223-6746 / Eメール: t.kimura@nagoya-cci.or.jp