

なぜあのお店は

いつもお客さんで

賑わっているのか？



静岡県サービス産業生産性向上セミナー

全3回

10.24火 | 11.14火 | 12.13水

会場：静岡市産学交流センター B・nest (ビネスト)

静岡市葵区御幸町3番地-21 ペガサート7階 [小会議室1・2]

専用の駐車場はございませんので、ご来館の際には公共交通機関をご利用ください。

セミナー
ポイント

1. 超カンタンなデジタル活用
2. 従業員の働きやすい仕組みづくり
3. 顧客満足が高いお店は生産性も高い？
4. お客様の声をよく聞く仕組み作り

1回ごとの参加も可能!

参加
無料

定員40名様

[事前お申込み]

※満員の場合のみ、お電話等でご連絡させていただきます。予めご了承ください。

セミナー後、個別相談
(希望者)もあります。

主催／静岡県

後援／静岡商工会議所 熱海商工会議所 伊東商工会議所

こんな方に
おすすめです

- デジタルは苦手。DXと聞いても何から始めれば良いかわからない・・・
- スタッフの巻き込み方がわからない・・・
- お客様が定着しない、他社がどんな取り組みをしているのか知りたい。

セミナー内容

★1部・2部どちらかのみのご参加も可能です。

	第1回	第2回	第3回
日時	10月24日(火) 14:00~16:00	11月14日(火) 14:00~16:00	12月13日(水) 14:00~16:00
会場	ビネスト ペガサート[7F]小会議室1・2		
内容	第1部 (14:00~15:00) 無料のデジタルツールを 仕事に活かす方法 <small>デジタル初心者でも簡単にできる!</small> 第2部 (15:00~16:00) 売上UPの理由は 従業員の働きやすい仕組みにあり! <small>後半[クロストーク]峯尾氏×竹内氏</small>	第1部 (14:00~15:00) ディズニーに学ぶ、お客様に 寄り添う生産性向上の方法 <small>リピート率の高さには理由があった!</small> 第2部 (15:00~16:00) <small>[クロストーク]大西氏×杉山氏</small> ディズニー視点で 地域の商売を考える	第1部 (14:00~15:00) リピートを生む「顧客満足」は どう作られるのか? <small>マーケティング視点でファンづくりを考える。</small> 第2部 (15:00~16:00) リピートを生む「顧客満足」を 作るための販促ノート活用術 <small>事例をもとにワークショップも実施!</small>
	講師プロフィール	 <p>第1部 ヒューマンライト経営相談事務所 代表 峯尾 喜一 氏</p> <p>中小企業のIT利活用支援、新規事業・新商品開発支援を行う。静岡市:IT利活用アドバイザー、中小企業診断士。</p>  <p>第2部 株式会社竹屋旅館 代表取締役 竹内 佑騎 氏</p> <p>㈱竹屋旅館の4代目。静岡県のホテル旅館運営を軸に、宿泊コンサル・健康食・観光事業を展開。</p>	 <p>Lab. GoCon 代表 大西 正也 氏</p> <p>㈱オリエントランドにパークオープン前年より就業しプロデューサーを歴任。中小企業支援、コンサルティング業を営む。中小機構関東本部アドバイザー、東京都中小企業振興公社コーディネータ。</p>

★各回の後、個別相談会(16時以降)も行います。ご希望の方は下記「お申込み用紙」内にチェックを入れてください。

お申込み用紙

- 必要事項をご記入の上、**FAX** または **E-mail** で下記宛先までお送りください。
- 「参加」を希望するセミナーに をご記入ください。

※講演当日にも今後のセミナー申込書を配布します。
満員の場合のみ、お電話等でご連絡させていただきます。

お名前(フリガナ)	住所	年齢	
会社名	E-mail	電話	
セミナー	10月24日(火) <input checked="" type="checkbox"/> 第1部 無料のデジタルツールを仕事に活かす方法 <input checked="" type="checkbox"/> 第2部 売上UPの理由は従業員の仕事しやすい仕組みにあり!	11月14日(火) <input checked="" type="checkbox"/> 第1部 ディズニーに学ぶ、お客様に寄り添う生産性向上の方法 <input checked="" type="checkbox"/> 第2部 ディズニー視点で地域の商売を考える	12月13日(水) <input checked="" type="checkbox"/> 第1部 リピートを生む「顧客満足」はどう作られるのか? <input checked="" type="checkbox"/> 第2部 リピートを生む「顧客満足」を作るための販促ノート活用術
	個別相談会 (希望者のみ)	<input checked="" type="checkbox"/> 時間調整後 連絡します。	<input checked="" type="checkbox"/> 時間調整後 連絡します。

FAX 054-266-4026 **E-mail** seminar@hansokuken.jp

※個人情報のお取り扱いについて / ご記入いただきました個人情報は、当セミナーの運営管理の目的にのみ利用させていただきます。

お問合せ先

運営事務局 / 株式会社販売促進研究所 E-mail : seminar@hansokuken.jp
TEL:054-255-2066 FAX:054-266-4026 担当:溝口

主催 / 静岡県 後援 / 静岡商工会議所 熱海商工会議所 伊東商工会議所

お申込みはこちら
からでも可能です。
スマホでアクセス!

