

## 業績向上セミナー

待ったなしの **人手不足** **顧客不足** **売上不足** 時代到来！

# 地域密着型経営で生き残る 増客・増収の秘訣

中小事業所が生き残るための3つの方法を伝授

次に来る消費税10%時代に備えて  
早めの対策を！

人口減少時代に突入し、顧客不足による売上げ減少は全ての商売にボディブローのようにダメージを与えます。さらに、消費税増税が実施されると買い控えがおき、中小事業者が売上・利益を確保するためには、地域のお客様に支持される会社・お店になることが唯一の課題となります。

そこで本セミナーでは、消費税増税や人手・顧客不足時代になっても業績の維持向上ができるよう経営の見直しから、すぐに実践できる「増客・増収」の具体策について事例を交えて解説します。

## 【講座内容】

- 消費税増税による影響とその打開策
- 中小事業所が「増客・増収」するために実践すべきこと
- 秘訣1…自社の商品やサービスをアピールする方法
  - ・コストを掛けずにアピールする方法を事例で紹介
- 秘訣2…お客様の声を活用する方法
  - ・新規客が2倍になった美容室がお客様にした3つの質問とは？
  - ・粗利3倍増になった外構工事業者が既存客に電話で質問したこととは？
  - ・集客数が改善したエステサロンがお客様に質問した事とは？
- 秘訣3…成功に焦点を合わせる方法
  - ・たった200円の費用で10万円の売上を上げた建設業者の事例
  - ・たった1日で粗利が140万円になった携帯販売店のイベントとは？

講師

(株)インナーコンサルティング  
代表取締役 郡司 守氏



1973年栃木県生まれ。大学卒業後、工場勤務を経て工務店に入社。新規事業立ち上げを任せられ、営業経験ないにもかかわらず、わずか1年で1億1150万円の新築住宅の受注を獲得。その後、売上の90%を占めていた大手ハウスメーカーの下請けから完全脱却を成し遂げる。2008年独立し、2011年法人化。40業種150名超の経営者にアドバイスをを行い、92.5%のクライアント・実践者が営業経験ゼロで売上げを伸ばしている。現在、企業の増客増収の実践指導と共に、各地の商工団体等のセミナー講師として活躍中。実践的手法と明快な解説は多方面から高い評価を得ている。

\* 120分

\* 交通費は栃木県「那須塩原駅」から

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405  
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786  
E-mail 7745@s-adonis.com

- ◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。
- ◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

※本企画の内容すべてにおいて、複製・転載・使用を禁止します。