

待たなしの「顧客不足、人手不足、売上不足」時代が到来！

地域密着型経営で生き残る今すぐ始めたい！
中小事業者の**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！

超少子高齢化、人口減少時代に突入し、その深刻さは全ての商売にボディブローのようにダメージを与えてきます。今後、ますます厳しくなる経営環境の中で中小事業者が、顧客を獲得して売上・利益を確保して生き残るためには、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、人口減少や消費税増税に負けないための、経営の見直し方から、直ぐに実践できる「増客・増収」の具体策について自らの体験事例を交え伝授します。

**【講座内容】**

- 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した質問とは？
 - ・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**

**【講師紹介】**

1973年栃木県生まれ。駿河台大学法学部卒業後、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

- ◆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

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

※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。