

## I T 活 用 業 績 向 上 セ ミ ナ ー

## 実店舗でも使える！IT 販促

事例で学ぶ

## 客単価アップ5つの方法

最新

客離れせずに  
購買頻度も上げる  
客単価アップ法とは？使えるノウハウばかりを厳選！  
ネット初心者でも大丈夫！わかりやすく解説

大型量販店やチェーン店が仕掛けている低価格競争に対抗して中小企業が採算を度返した利益の出ない安売りをしては、経営は長続きしません。

そこで本講座では、インターネット販促だけではなく、実店舗でも実践可能な付加価値を付けて客単価を上げる5つの手法について事例を交え解説します。

- 内 容
1. ひとつ上の商品を買わせてしまう裏ワザとは？
  2. ついで買いを誘発する仕掛けの作り方とは？
  3. 購入のハードルを下げて買ってもらうには？
  4. まとめ買いやセット買いのテクニックとは？
  5. ①～④の手法を更に加速させる秘訣とは？

講 師

イーンスパイア(株) 代表取締役  
横田 秀珠 (よこたしゅうりん)

ネットビジネス・アナリスト

公立長岡造形大学の情報リテラシー講師。1971年生まれ。未経験のIT企業に就職し、3年で独立し、2007年にITコンサルタント会社を設立し現在に至る。All About プロファイル全専門家で全国1位のコラム評価を獲得した実績を持つ。2008年9月から1日も欠かさずブログ更新し、最新のネットビジネスに関する情報発信をしつつ、全国で年間160回の講演も行う。FM新潟の番組審議会の委員長としても活躍中。



## ■横田秀珠の他のテーマ

「Instagram で新規客を獲得してLINE@でリピートさせる方法」  
「スマホを使ったソーシャルメディアで販促・集客する方法」  
「中小企業も注目すべき！IoTセミナー」など

- ◆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

\*120分

\*交通費は新潟県「新潟駅」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