

小さくても強い会社を作る！

実践から学ぶオンリーワン経営

「何を基準に商品を絞り込むのか」「どんな客層をターゲットにすべきか」など、マーケティング分析を実践に活かす事は商売の基本でありながら、効率的に実現する事はなかなか難しい問題でもあります。

今回のセミナーは、北関東の「カメラ販売激戦区」で、大型店の進出や出店が相次ぐ中でも売上を伸ばし、様々な業種のコンサルタントも兼任している佐藤先生を招き、中小でも強い会社を作るために必要な要素を学びます。貴重な生の体験談から学ぶ講義は必聴です！是非この機会にご参加下さい。



研修 内容

1. 商業規模で売れる商品や売れる商品は変わる！
2. あなたの店・企業で狙うターゲット層は？
3. 商圏内で5つのベスト価値を獲得する方法
4. 主力商品が2倍売れる方法

講師 紹介



サトーカメラ株式会社 代表取締役専務 **佐藤 勝人氏**

1964年栃木県宇都宮市生まれ。県立宇都宮商業高卒。2000年経営コンサルティング会社「日本販売促進研究所」設立、代表取締役を務める。2004年サトーカメラ株式会社代表取締役専務に就任。23歳で家業のカメラ専門店を大型専門店に業態を変え、社員ゼロからスタート。巨大チェーンひしめく北関東家電安売戦争で有名な地元で10年連続県内シェア圧倒的1番店を確立。現場叩き上げにして二足のわらじを履く実践派経営コンサルタントとしても活躍。経営者・幹部クラス・一般社員・新人と階層別の経営戦略・商品戦略・販売戦略・地域戦略・人材育成戦略・販促戦略等々実践を元に体系化したわかりやすいセミナーは、全国の様々な業種業態の中小企業経営者から高い評価を得る。
主な著書：「一点集中で中小店は必ず勝てる」（商業界）
「チラシで攻めてチラシで勝つ」（同文館出版） 他

日時 平成21年**2月24日(火)**
13:30~15:30

申込方法 下記申込書にご記入の上、
2月19日(木)までに受講料を添えて、
指導課へお申込みください。
(TEL.43-5111/FAX.46-2810)

場所 八戸商工会館4階 (八戸市堀端町2-3)

定員 70名 (定員になり次第〆切り)

主催 八戸商工会議所
八戸中小企業相談所

受講料 会員**2,000円** (非会員4,000円)

【八戸商工会議所 指導課】
FAX▶46-2810

平成 21 年 月 日

『実践から学ぶオンリーワン経営』受講申込書

事業所名	
所在地	
電話番号	

参加者名	