

■賃上げ等の対応ため、利益を増やす方法をお探しの方へ！

現在の商品で販売数・顧客数を増やす『専門家による個別相談会』を開催します

当分続くと予想される賃上げや、物価高騰、消費税インボイス制度導入など事業継続のため利益を増やす対応が急務となっています。

利益を増やす方法は、商品サービスの付加価値額を増やす、または、既存商品の販売数を増やす方法の2つがあります。

販売数を増やすためには、「知る」から「買う」までの顧客購買行動が途中で一箇所でも途切れてしまうと販売に繋がりません。

今回の専門家による個別相談会では「顧客の感性と行動」の知識と経験により、『顧客の購買行動を生み出す』という方法で、販売数を増やすことを企業の現場で支援している専門家に、現在行っている自者の取り組みの改善方法など『販売数を増やす相談』についての個別相談を開催します。



【例えばこんなご相談】

- ・フリーペーパー等に広告を入れたのに、思ったような問合せや来店がなかった。
- ・商品を説明するチラシを作りたいと思っているけどアドバイスがほしい。
- ・店舗の前を歩いている見込み客を入店につなげたい。
- ・競合他社が販売する類似した商品から、自社を選んで貰えるようにしたい。など

相談を受ける専門家の紹介

▷ 浦野純一さん はじめのひとこと研究室 代表

あなたの商品・サービスをお客様へ伝え繋げるためのお手伝いをしています。支援先は老舗企業から中小企業まで、お客様に一番近い所でメッセージ作りのお手伝いをしています。
<https://urapyon.net/>



▷ 中塚 緑さん オフィス緑 代表

長野県高森町出身。実践した利益拡大の取組が評価され「社長のアカデミー賞 2016」で準グランプリを会社員で初めて受賞、2018年より人の心を大切に考えた営業のお手伝いをしています。
<https://officemidori.com/>



日時

11月14日

相談料

無料

会場

諏訪商工会議所 or オンライン

対象

中小・小規模事業者（会員・未会員問わず）

申込方法

諏訪商工会議所 web [検索：諏訪商工会議所](#) ⇒ [新着情報](#) ⇒ [セミナー・研修](#)

主催 諏訪商工会議所 事業環境変化対応型支援事業

事業所名・参加者名	電話
e-mail	※ お申込後、詳細のご連絡をこちらの e-mail にお送りいたします。

希望時間と相談方法に ○マル をしてください。

先着順のため、すでに予約が入っている場合は調整のご相談をお願いします。

	9:00-10:30	10:30-12:00	13:00-14:30	14:30-16:00	16:00-17:30
相談方法	<input type="checkbox"/> 対面（商工会議所） / <input type="checkbox"/> オンライン ZOOM				

ファクス 0266-57-1010 諏訪商工会議所

会議所ニュース NO.520 2024年11月号 [xx]