

「利益の組立図」を作るゼミナール

こんなお悩みはありませんか？

- ✓ SNSなどを一生懸命やっているのに思うように客数が増えない。
- ✓ 口コミや紹介が自然に発生するのを「待つだけ」になっている
- ✓ 新規顧客が来ても、2回目のリピートに繋がらない。
- ✓ 売上アップのための具体的な打ち手が思い浮かばず「一人で抱え込んでいる」

このように売上が増えない悩みを、センスの無さや努力不足に向けがちですが、原因は別のところにあるかもしれません。

売上は「売る技術」ではなく人が動くシナリオで決まります！

実は、多くの皆さんに足りないのは、お客様がお店や企業と出逢い、ファンになるまでの”シナリオ”です。商品は勝手に売れることはなく、人が「買う」という行動を取った結果、商品は売れます。だからこそ大切なのは、「どう売るか」ではなく、「人が自然と動く流れをどう組み立てるか」です。本ゼミナールでは

①あなたの会社・お店のことを知る。

②初回の来店、注文をする。

③2回目の来店、注文をする。

④ファンになり足繁く通うようになる→お友だちに紹介する。

という実際に使えるお客さまのシナリオを完成させていきます。

また、参加者同士で意見を聞き合い作成していくので、一人では思いもつかなかった良質なアイデアが生まれます。最終日、このようにして作られた組立図は「儲からないことの方が不可能」と思える出来栄えになり自信が生まれていると思います。

【注意】 本セミナーは、理念、ビジョン、ブランディング等を考えたり、ビジネスフレームワークの使い方を学ぶ内容ではありません。「顧客を増やし商品を販売し利益を出す手順（事業計画）」を考える内容です。

■このセミナーで学べること

- ✓ お客様の行動を生み出す基礎知識。
- ✓ 利益が自然と生まれる「利益を呼ぶ組立図（シナリオ）」の作り方。
- ✓ 計画通りに結果が出なかった場合の修正方法。
- ✓ スタッフやお友達など第三者の視点を取り入れるノウハウ。 など

講師 米澤晋也さん (株)Tao&Knowledge

元辰野町新聞販売店社長、顧客が減り続ける同産業において社内で作成した事業計画を実践し事業拡大、全国的に視察が訪れるほどの企業になる。現在はものが売れない時代どうすればお客様が増えるのか？という悩みを持つ企業の支援をしている。



中塚 緑さん オフィス緑

出身地である長野県下伊那・上伊那地方の企業で働く。作成した利益の組立図の実践成果が評価され「社長のアカデミー賞 2016」にて会社員でありながら準グランプリを受賞。2018年に起業しお客さまの心と行動のデザインを幹とした企業支援を行っている。



日時 10月13日、10月20日、11月16日、1月6日（計4日間）13時～18時
任意参加：オンラインミーティング 12月9日、1月27日 13時～15時

参加条件 4日間の出席を約束できる方であればどなたでもご参加できます。

会場 諏訪商工会議所（対面）または オンライン（ZOOM）

参加費 無料

締切 10月5日まで **定員** 対面 10名、オンライン各 10名

申込は諏訪商工会議所 web ページから

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・諏訪市（伴走型小規模事業者支援推進事業）

