

「お店を何とかしたい意欲はある!
でも、具体的な方法がわからない!」

「これをやりたいと考えているけれど、
気持ちを後押しして欲しい」 … など

商業者の皆さん!
こんなことで、悩んで
いませんか?



お客様に受ける店づくり実践塾9

半年間の継続した巡回指導とミーティング・セミナー等を通じた的確な
アドバイスを行ないます。

- ①テキスト：講師著書の増販増客実例集（売上増バイブル）を使用します。
- ②伴走型支援：商工会議所の経営指導員が参加店毎に担当となり、継続して支援します。

1. カリキュラムとスケジュール

【期間：平成29年6月20日(火)～平成30年1月23日(火)】

	日時	カリキュラム	備考
1	平成29年 6月20日(火) 21日(水)	第1回巡回 導入ミーティング	・巡回 1店舗 2時間 (20日または21日) ・導入ミーティング(自己紹介、目標設定等) 21日(水) 18:30~21:00
2	8月8日(火)	第2回巡回	・巡回 1店舗 1時間
3	10月3日(火)	第3回巡回 中間ミーティング	・巡回 1店舗 1時間 ・中間ミーティング(19:00~21:00) 参加店による進捗状況等の中間報告
4	11月21日(火)	第4回巡回	・巡回 1店舗 1時間
5	平成30年 1月23日(火)	第5回巡回 しめくりセミナー	・巡回 1店舗 1時間 ・しめくりセミナー(18:30~21:00) 参加者による成果発表 講師の振り返りとまとめ・セミナー

※ 期間中随時 講師の無料メール相談できます。

2. 講師 宮口 巧(みやぐち・たくみ)氏

(株)イワサキ経営 マーケティングアドバイザー

- ・三島市出身、在住
- ・横浜商科大学卒業後、横浜市内の商業ビル開発会社にて企画営業に携わり
Uターン就職を期に沼津市の建設コンサルタント会社の営業マンへ転職
- ・その後、マーケティングコンサルタント会社(株)企画塾総合企画研究所主任
コンサルタントへ転身し、渋谷で開催される「企画トライアルカレッジ」
講師、マーケティングプランナー養成講座講師などの実績を積む
- ・サラリーマン時代に企画とマーケティングを学び、web ショップの売上を
5倍にする経験を持つ
- ・中小企業支援機関向けセミナー講師・講演歴多数



3. 申し込みについて

①募集の対象

以下の要件全てに当てはまることが必須ですので、ご確認ください。

申込要件



- ① 「富士商工会議所会員」で小売業・飲食業・サービス業の店主・店長
- ② 富士市内で継続して事業を行なう意欲がある方
- ③ 全てのカリキュラムに参加できる方(飛び石参加はできません)
- ④ 講師からの宿題へ真摯に取り組む方
- ⑤ 売上・経費などを講師に開示できる方(秘密は厳守します)
- ⑥ 全カリキュラムを通して参加費は1店舗あたり2万円です

②申込先と参加費

下記申込書に参加費2万円を添えて事前に事務局へお持ちください。
受入上限数は6店舗、原則先着順です。

4. 事務局

富士商工会議所・商業観光課

〒417-8632 富士市瓜島町82 Tel 0545-52-0995 / Fax 0545-52-9796
8:30~17:15(土日祝は休み)

お客様に受ける店づくり 実践塾9 参加申込書

フリガナ 事業所名				フリガナ 出席者名	役職 お名前
店舗所在地	〒 -				
Tel		Fax		携帯電話	
業種 取扱品	1.小売業 2.飲食業 3.サービス業 取扱品()			創業時期	西暦 年 月頃
				従業員数	人(内臨時 人)
<input type="checkbox"/>	上記の申込要件 ①~⑥ をご確認ください、すべてご同意いただけましたら <input type="checkbox"/> にチェック✓を入れてください。				

取り組んでみたいテーマをご記入ください

ご記入いただいたデータは本事業の運営管理および富士商工会議所事業の企画に利用します。
本事業への参加のみで経営改善をお約束するものではありません。