

和歌山県eコマース研究会 第25回 1月定例セミナー

リピート客が増える仕組みの作り方

利益を増やすための原理原則と繁盛店の取り組みを事例で学ぶ

セミナー参加費

無料!

定員50名

開催日程

2017年 **1月27日** (金)

14時～17時

開催場所

海南市保健福祉センター

和歌山県海南市日方1519番地10 (海南市役所隣)

会員様アンケートにより、非常に関心の高かったテーマでの開催です。
フレデリック・ランチェスターによる戦術の数理モデルを経営戦略に活かします！
ネットショップ経営者から「朝は早くから、夜は遅くまで頑張っているのに、なぜうちの会社は他社と比べて利益が低いのか？」という相談が増えています。

一生懸命に働いているにもかかわらず、業績が良くならない。

- ・商品・品質は決して悪くない。
- ・スタッフのモチベーションが低いワケでもない。
- ・SEO対策で上位に掲載されている
- ・売上げも伸びている

でも儲からない。

一体なにが悪いのでしょうか？それは間違った経営のやり方をしているからなのです。
小さな会社の業績は99%トップの経営能力で決まります。
トップが正しい経営の原理原則を理解すれば利益性は必ずよくなるのです。
そこで今回は経営の正しい考え方とリピート客が増える仕組みの作り方を事例を交えて学びます。

- ①安易な値引きはするな
- ②やり方不況
- ③利益性の原則
- ④リピート客が増える仕組みの作り方



NNA株式会社 代表取締役
1位づくり戦略コンサルタント
佐藤元相(さとうもとし)

1962年生まれ。コンサルタントとして1300社以上の指導実績をもつ。
自ら主催する利益が増える仕組みを事例で学ぶ社長のための経営塾「あきない実践道場」には、全国から多くの経営者が参加。その理論を実践し短期間に多くの成功事例を生み出している。
著書に『小さな会社☆集客のルール』『小さな会社☆No.1のルール』『「あなたのところから買いたい」とお客に言われる小さな会社』(いずれもフォレスト出版)がある

第1部

14:00～14:30 【事例発表】

株式会社FINE TRADING JAPAN 代表取締役 鳴海禎造 氏

第2部

14:40～16:40 【ご講演・質疑応答】

NNA株式会社 代表取締役 佐藤元相 氏

第3部

16:40～17:00 【名刺交換会】

第4部

17:30～19:30 【交流会】

参加費：5千円程度
場所：未定

第4部のみ参加大歓迎

お申し込み ⇒ <http://www.kokuchpro.com/event/ek170127/>

和歌山県



【今後の予定】

公益財団法人わかやま産業振興財団
よろず支援拠点(担当 吾妻 林田)

TEL: 073-433-3100

FAX: 073-432-3314

Email: yorozu@yarukiouendan.jp

Web: yorozu-wakayama.jimdo.com/

次回セミナーは3月に開催を予定しております。

詳しい日程は拠点にお問合せ下さい。

和歌山県 eコマース研究会

Study Group of andagiyama e-commerce



和歌山県eコマース研究会とは
情報共有や収集、スタッフの学びの場など、
和歌山県内でのEC事業を更に発展させて行く為の会です。

www.facebook.com/yorozu.wakayama