

顧客から選ばれる会社に！自社事業の強みを突き詰めてファンを作ろう！

最強販路開拓術！

会社・お店の～『財産』を活かし売上UPにつなげる～

コロナ禍により営業手法も変化する中、新規顧客獲得へのハードルもあがり、この状況下で売上アップを図るためには、改めて既存顧客の重要性を再認識し、またなぜ顧客が自社の商品・サービスを利用してくれるのか、その強みをしっかりと把握したうえで自社の戦略を練ることが非常に大切といえる。そこで本講座では顧客データをどう活用するか、そこからレポートや紹介等を通じてどう新しいビジネス展開へとつないでいくか等解説いたしていきます。

〈講師プロフィール〉

たかはし ひろし
高橋 寛 氏

・ビズシア株式会社代表取締役
・中小企業診断士



1998年酒類卸会社入社。既存顧客を中心とした営業活動と新規開拓に従事し新支店の立ち上げを経験。本社営業企画マネージャーとして商品バイヤー、地域の農産物を活用したPB開発に従事。その後組織小売業との取引を担当する広域流通部の部長として全体のマネジメントを担当。2021年にかしま経営コンサルティングを開業、2022年にビズシア株式会社を設立し、中小企業の経営支援を行う。

日時 2023年12月15日(金)
14:00～16:30

場所 益田商工会議所
(益田市元町12-7)

★下記申込書に必要事項をご記入の上、
FAXにてお申し込みください。

【お申込期限:2023年12月7日(木)】

★お問合せ先: (担当:岩永まで)
TEL:0856-22-0088

〈主催〉 益田商工会議所

(2023.12.15) 『最強販路開拓術』受講申込書

FAX:0856-23-4343

益田商工会議所 行

申込日(/ /)

事業所名	TEL	
所在地	FAX	
受講者氏名 <small>(複数のご参加可能)</small>	E-MAIL	

※ご記入いただいた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。