

【まちゼミ勉強会第3回】

コミュニケーションから築く

信頼関係と顧客開拓

小さなお店のための新規顧客開拓!!

＜プログラム＞・参加者自己紹介 ・コロナ禍での販売促進とまちゼミ ・実施後の効果は？
・小さなお店が取り組むべき販促とは ・その他（出席者との情報交換）

コロナ禍で売上低迷に悩んでいませんか

楽天やアマゾンなどネットショッピングの普及や大型店の進出、そして新型コロナウイルスの感染拡大など実店舗で販売・サービスを提供する小規模事業者にとっては厳しい経営環境が続いています。

しかし、ちょっとした工夫と小さなお店ならではの「強み」を活かすことで、まだまだ固定客を増やすことができるはず。この機会に一緒に考えてみませんか。

7月12日 月

15:30～16:30 定員12名・参加無料

会場：藤沢商工会館 5階 503 会議室

★最少催行人員 5名



★講師★

小林 彰

(お茶のり コバヤシ)
＜プロフィール＞

市内2店舗(辻堂・大庭)平塚1店舗を展開。創業以来こだわりのお茶・海苔を販売！



★講師★

坂元 朋子

(あんず薬局)
＜プロフィール＞

女性スタッフが運営する、漢方薬・ハーブ・アロマを中心にした薬局です。



★講師★

今村 真一

とんかつ大関湘南台店
＜プロフィール＞

誰もがほほえむ名店の味。ボリューム満点でいろいろなお店が味わえる人気店！

【お申込み方法】

FAXまたはメール (shouren@cityfujisawa.ne.jp) にてお知らせください。

【申込書送信先】

一般社団法人藤沢市商店会連合会 まちゼミ事務局

☎0466-23-3536 藤沢市藤沢 607-1 藤沢商工会館 2階

<https://fujisawa-shouren.or.jp/>



一般社団法人

藤沢市商店会連合会

■まちゼミ勉強会 (7/12) 参加申込書 (FAX: 0466-28-7241)

店舗名 (会社名)		参加者名	
TEL		FAX又はメール	

・ご記入いただいたお客様情報は、主催者からの各種連絡・情報提供のほか、セミナー等の参加者の実態調査に利用することがあります。7/8 (木) までに最少催行人員に達しない場合、開催中止となります。(開催可否は連絡します) 参加にあたりマスク着用をお願いします。発熱など風邪等の症状のある方は参加をお控えください。