

# 「客単価を高める 店&売場づくり」 対策セミナー

努力しているのに売上が上がらない、消費マインドの低迷などとあきらめていませんか？消費税増税後も割高感を感じさせない売場構成が売上を維持拡大することにつながり、それが無理のない消費税転嫁の決め手になります。のぞいてみたくなる店、入り易い店にするための簡単で効果的なファサード(入口)構成とレイアウト変更のテクニックを中心に「商品を手に取りたくなる」ディスプレイ(陳列方法)、「買う気が動く」プライスカード(値札)のつくり方、また「注目されるチラシ」のコツなど具体的な事例をもとに分かり易く解説します。



講師 大木ヒロシ氏

ジャイロ総合コンサルティング(株)  
代表取締役

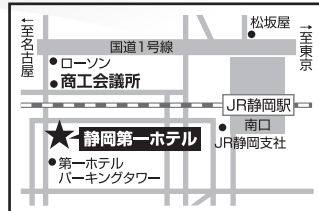


ジャーナリストを経て実業にはいる。フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持ち、営業業務を中心とした経営実務経験を元に、セミナーおよびコンサルティングを業務とするジャイロ総合コンサルティング(株)を立ち上げる。現在では、大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。また、年間の講演回数は200回を超える超人気講師でもあり、感動と共鳴を生む講演スタイルは定評がある。

**無料**

日時 平成27年 **1月30日(金)** 13:30~16:30  
セミナー 13:30~15:30  
個別相談 15:30~16:30 ※相談数限定

会場 **静岡第一ホテル**  
**2階会議室**  
(静岡市駿河区泉町1-20)



定員 **30名**(定員になり次第締め切ります。)  
受講料 **無料**  
お申し込み 申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申込みください。  
お問合せ **静岡商工会議所**  
中小企業相談所 静岡支所 経営支援課  
〒424-0821 静岡市葵区黒金町20-8  
TEL 253-5113 FAX 254-6713

セミナー内容

## 売れる、儲かる 店舗づくりの ポイントを一挙解説

- 入りやすい店、のぞいてみたくなる店とは
- 思わず買いたくなる、プライスカード作成や価格表示方法
- 10円下げて、売上を3割上げるマジックナンバー・プライシング
- 価格を下げず、客単価を3割増やす、バンドリングのポイント
- 魅せる店舗としてジーニアス対応
- 今の時代に売れる、新たな宣伝手法

〈経営支援課 行〉

1/30 消費税転嫁対策セミナー

客単価を高める「店&売場づくり」対策セミナー 受講申込書

**FAX.054-254-6713**

(切り取らずにA4サイズのまま送信してください)

事業所名		TEL	-
所在地	〒 -	FAX	-
業務内容		従業員数	人
受講者名	(役職) ) (役職) )	個別相談	希望する ・ 希望しない

※当該情報は、当セミナー実施機関である中小機構に提出しますが、記載いただいた個人情報は、今後、中小機構が行う諸事業の資料送付、情報提供やアンケート調査等のご案内に利用させていただく場合がございます。