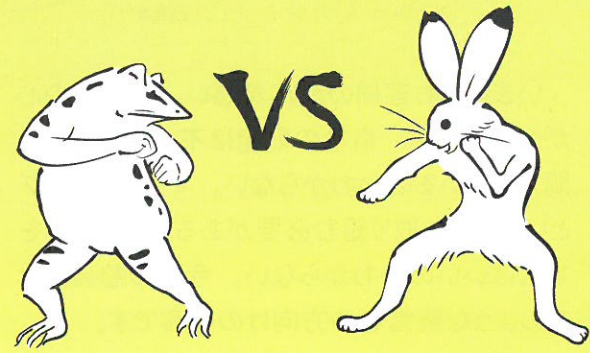


どちらが正解？

- 商圏を……広げる／絞り込む
- 品揃えを……広げる／絞り込む
- ターゲット年齢を……上げる／下げる
- 価格を……上げて品質向上／下げて買いやすく
- 接客は……親しみやすくお声掛け／静かに過ごしやすく
- 商品説明は……できるだけ詳しく／できるだけシンプルに



答えは「お客様次第」

↓
だからこそ

マーケティングの手法を知って学んで実践して

お客様の心をつかんだ経営で大繁盛を！

開催内容

創業者・個人事業主・その他中小企業経営者を対象に、
マーケティングの手法を学び顧客満足度を上げて収益力の向上を目指す勉強会

会場日程

開催時間 14:00 ~ 17:00 各地区定員 20名 参加費 無料

地区	北九州地区	福岡地区	筑後地区	筑豊地区
会場	毎日西部会館 7F2	福岡商工会議所 B1-C	久留米シティプラザ 中会議室1	飯塚研究開発センター 研修会議室21
住所	北九州市小倉北区 紺屋町13-1	福岡市博多区 博多駅前2丁目9-28	久留米市 六ツ門町8-1	飯塚市 川津680-41
第一講	12月1日(金)	12月6日(水)	11月29日(水)	12月11日(月)
第二講	12月15日(金)	12月20日(水)	12月13日(水)	12月18日(月)
第三講	1月15日(月)	1月17日(水)	1月19日(金)	1月22日(月)
第四講	1月29日(月)	1月31日(水)	2月2日(金)	2月5日(月)

- どのような業種・業態でも参加いただけます。
- 第一講から第四講までの全てを受講すると修了となります。
- 地区をまたいだ参加も可能です。
- その他詳細はWebサイトをご覧ください。

申込方法

裏面の申込書をFAXするか、Webサイトの申込フォームをご利用下さい

<http://www.mkbrain.co.jp/marketing2017.html>

福岡県 収益力向上



マーケティングとは、自社の強みを最大に活用するため、 真の顧客の真のニーズを探し出し、それに適合していく活動。

支払う人の向こうには誰が？

驚きの来店理由もしばしば。

やり方はいろいろ。学びましょう！

いまいちお客様の反応が悪い、お客様の心が分からない、自社の取組は不十分なのか間違っているのかわからない。マーケティングというものに取り組む必要があるようだが何をすればいいのかわからない。今回の勉強会はそのような経営者の方向けの内容です。

専門家による講義、事例紹介と個別相談、要点を絞りすぐに使えるプラン作り、参加者同士のディスカッションでの新たな気づきや励ましにより、全4回の日程で大きな成長を迎えられます。

各回の流れ

- 1 時限目：座学（約60分）
知識や事例を学びます。
- 2 時限目：ディスカッション（約60分）
参加者同士の助言や討議を通じて、魅力の発掘やお客様の分析、方向性の検討など行います。
- 3 時限目：個別ワーク&相談（約60分）
専門家の支援を受けながら、翌日からすぐに使える計画作りを行います。



実践サポート

持ち帰ってしっかり考えたい場合や、翌日から実践する上で課題がある場合など、各日程の間も専門家への相談ができます。

第一講

現状を見直してみよう

基本的なマーケティングの知識を学びつつ、業績の度合いや今後の成り行き、現在の取組みの方向性について検証します。

第二講

仮説を立ててプランを練ろう

お客様の調査分析手法などを学び、2017年の活動を振り返りながらいくつかの仮説を立てつつ、短期の実践プランを作成します。

第三講

方向性を絞り込もう

お客様の状況に応じた営業展開事例などを学び、効果の見込める内容に絞りこんで2018年の活動方針を策定します。

第四講

計画的に行う体制をつくろう

継続的なマーケティング活動を行う上での課題などを学び、活動タイミングやスタッフとの役割分担などを検討します。

■FAX 申込先 → 092-482-3614 オンライン申込 → 下記 Web サイトより
折り返し、事前調査票をお送りしますので参加前日までにご送付ください（メール優先）。

参加者名	事業者名	参加地区
所在地		
電話番号	メールアドレス	
FAX 番号		

お問い合わせ：092-482-3616 <http://www.mkbrain.co.jp/marketing2017.html>
(有限会社エムケイブレーション内 担当 槇本)

