

〇〇商工会議所（ 会合名 ）

効果的な方法を模索している  
経営者・店舗責任者の方必聴！



## 大企業に勝つ！ ネットショップに勝つ！ お客さま心理を刺激する 「小さなお店のバカ売れ販促術」

「圧倒的な安さと品揃えを誇る同業の大企業」「価格も品揃えも保証もサービスも優秀なネットショップ」それらに打ち勝つにはどうすればいいか？ お客さまの心の底を刺激する販促企画方法を探り、結果、見事に勝ち抜いた経験を基に、心理学に基づいた実践的な販促企画の立て方まで、すべてを公開します。

### 【内容例】

1. ビジネスを成功させるための絶対法則
2. 圧倒的成果を出した非常識な集客装置とは？
3. 「もう潰れる」と覚悟した日
4. お客さまがドンドン集まる「魔法のふろしき」
5. 「魔法のふろしき」に必要な3つの要素
6. 大企業に負けなかつたひとつのもの

日時：2019年〇月〇日(〇) 19:00～21:00

会場：〇〇商工会議所 定員：〇〇名

**参加費無料**

講師：岸 正龍 氏 株式会社浅野屋 代表取締役  
ビジネス心理コンサルタント  
きし せい りゅう



### 【プロフィール】

地元名古屋で自ら立ち上げた7坪の小さな眼鏡雑貨店を、世界10カ国200店舗で扱われる眼鏡ブランドへと成長させる。30年に渡り現場で培ったノウハウや、事例中心の話は「おもしろい!」「すぐに使える!」と高い評判を呼んでいる。元芸人ならではの軽妙な話術も人気の秘密である。著書『相手に響く伝え方 人生を変える心理スキル99』など

【申 込】〇月〇日(〇)までに、下記申込書ご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

【問合先】〇〇商工会議所 TEL - -

「大企業に勝つ！ ネットショップに勝つ！ お客さま心理を刺激する「小さなお店のバカ売れ販促術」 申込書  
〇〇商工会議所 行 FAX - -

事業所名			
所在地	〒	-	
	Tel	-	Fax -
参加者	(氏名)	(役職名)	
	(氏名)	(役職名)	

※ご記入いただいた個人情報は、講師が閲覧するほか、当所からの連絡・名簿作成にのみ利用いたします。

〔講師へのご質問等がございましたら、ご記入ください〕