

経営計画作成セミナー



～知識ゼロからでも大丈夫～ 小さなお店・会社が繁盛する！ 実践3ステップ+1 お金をかけずに経営改革講座

売上が伸びない、利益が出ない、集客がうまくいかない、資金繰りが不安だ、スタッフが育たない……など様々な問題に苦慮されている店舗経営者の皆様へ、費用を最小限に抑えて繁盛店に変える“小規模店舗ならではの経営テクニク”を、黒字化に成功した実例を交えて分かりやすくお話し致します。

■講師：富田 英太(トミタ ヒデヒロ)
株式会社アチーブメントストラテジー社 代表取締役

**参加費
無料**

日程

11/4[火]・18[火]・25[火]・12/9[火]

—18時30分～20時30分 2時間—

会場 **多治見商工会議所研修室**

定員 **20名**

問い合わせ **多治見商工会議所**

☎0572-25-5000 info@tajimi.or.jp

■受講対象者

- ・自分のお店を、繁盛店に変えたいと真剣に考えている店舗経営者
- ・自分が働くお店を笑顔で溢れる繁盛店へと変えたいマネージャー様・店長様
- ・資金が無く、集客にお金をかけることのできない、赤字店舗の経営者
- ・創業して5年以上、売上が少しずつ下がってきているお店の経営者
- ・最近、人通りが少なくなってしまった商店街でお店を営業している経営者
- ・商品・サービスには自信があるのに、お客様が定着しないお店の経営者
- ・最近、自店の近くに、大型店舗ができ、売上が著しく低下しているお店の経営者
- ・これから、独立して、お店を経営していこうとしている起業家

**step1
1日目**

お金をかけずにお店・会社を繁盛店に変える手法 小さなお店・会社に特化した稼ぎ方と経営手法はこれだ！

- ◆長期成功している繁盛会社から学ぶ ◆戦略と戦術の違いを理解して、経営者の仕事に徹する
 - ◆事業計画立案の目的・目標とは！？ ◆不況だからこそ成功する小規模経営の実行手順
- (宿題 創業時の想いを思い出す、自社の課題抽出 アクションプラン作成)



**step2
2日目**

お客様が求めている価値は何か？ 提供したい商品・サービスの源流を探る

- ◆商品・サービスを売るのではなく経験を売るとは？ ◆必要なものと、欲しいもの。顧客は感情で動く。
 - ◆理念はお店の目的、強みはお客様の目的 ◆差別化は間違い、キーワードは「共感」
- (宿題 理念とコンセプトの立案・強みの発見・アクションプランの振り返り)



**step3
3日目**

売り込まずに売る！営業・集客ノウハウを取得する 「売上をあげる」仕組み・システムとは？

- ◆小規模事業であっても「自社ブランド」をしっかり固めアピールする ◆営業ステップも細分化すると答えが見つかる
- ◆営業・集客活動とは、選択と集中のくり返しである ◆PRの仕方(ネット活用・チラシ/DM作成など)

**+1
4日目**

ビジネスプラン公開コンサルティング(報告発表会)