

タイトル		内容
販 売 促 進	3人のプロがノウハウを語る ネットショップ開業講座	ネットショップを作って売上を伸ばしてみませんか。多くの方がインターネットで情報を集め、買い物をするようになってきました。スマートフォンの普及で消費額は、今後さらに増えると予想されています。この講座ではネットショップの作り方から運営まで、ウェブ制作、文章、写真の3つの項目に分け、それぞれの道の現役プロフェッショナルが解説します。
	「新春大売出しチラシ」作成講座	Wordのイラストや図形を扱い、カンタンに魅力的なセールチラシを作成。そのために必要なテクニックを説明します。
	ワードでつくる かんたんPOP広告作成講座	ワードを使って色鮮やか店頭POP広告を作成する。クリップアート（イラスト）、図形、テキストボックス、それぞれの扱い方。そしてワードアートを使った文字の装飾について説明します。
	女性客の購買心理をつかんで 売り上げを上げる	営業をやり始めた時、営業が苦手な性格で「飽き性で面倒くさがりで、しかもうたれ弱い…」という、営業に向かない性格だった本セミナー講師が独自に編み出した営業方法を紹介します。氏が着目したのは買い物をするとき、女性と男性では心理状態が違うということ。家計の財布の紐を握る女性心理の読み解き方、売るためのコミュニケーション方法、そして売り上げを上げるためのリピーター育成方法を解説。
	「売れる」仕掛けはこの人に聞け！	物産展で売れる商品作りとは何であるか。内田氏はまず、売れる商品作りの3つの視点を挙げた。1. 消費者目線、2. 作り手の目線、3. 販売する側の目線。ものづくりする側から見れば、ごく一般的な視点だが、物産展の商品作りはさらに踏み込んだ奥深いものがあります。これらの一つひとつ詳細に解説。さらに、売れる商品と売れない商品の宣伝方法の違い、物産展会場の雰囲気作りといった仕掛け人ならではの具体的な情報を伝えます。
	チラシ・販促の極意	カリスマ経営コンサルタント佐藤勝人は言う。「チラシは最大のメディア」中小企業のあるべき販売促進方法を知る事で見えてくるチラシの効果と役割。消費者のタイプ分類、中小店の目指すポジショニング明確化など、実践的な佐藤流チラシ論を展開。こんな考え方があったのか！目からウロコの発想転換で顧客に対するアプローチを解説します。
成 功 事 例	驚異のリピート率93% おづつみ園 商売繁盛の秘訣	埼玉県春日部市にある有限会社おづつみ園。4代続く老舗のお茶製造、販売店として常に新しい取り組みを実施し、地元の方々に愛される繁盛店としての賑わいをみせています。市場が縮小していく時代の中、地域密着企業として、どのような経営を行い、事業を発展存続させ続けてきたのか。おづつみ園社長、尾堤宏氏に話を伺いました。
	企業訪問シリーズ パン工房アンテンドゥ	東京都練馬区に本社をかまえるパン工房アンテンドゥ。地域の方々に愛されるパン屋さんとして、都内で29店舗を運営、DJベーカリーや石窯へのこだわりなど、おもしろい特徴が随所に見られます。地元で愛され続ける理由とは一体何なのか。お店レポーターとして1000店以上巡った末広響子氏がその秘密に迫ります。
	中小が大手に負けないために やるべきこと	デフレ経済が続く、商品やサービスの値下げ提供が避けられない状況ですが、大手スーパーや量販店などでも、値下げで売上げは伸びても利益は減益というような状況に陥っています。町田市にある「でんかのヤマグチ」は、街なかの電器屋さん。値下げ競争に巻き込まれないために、「ヤマグチは安売りではなく、高売りでいく」と宣言。どう実現できたのか、探ります。
	ネットヨタ南国～ 顧客満足度NO.1企業に学ぶ 「人間性尊重の経営」	日本全国のトヨタ販売店の中でお客様満足度ナンバーワンを連続達成など、ネット南国は、あらゆる方面から注目されている。独自の採用プロセスや能力開発の考え方、人間性尊重の理念に基づく人材活用術とはどうゆうものか？個の能力を最大限引き出しチームワークの組織作りに挑戦するネットヨタ南国の姿勢は学ぶところが多い。人材開発責任者として統括する大原光泰氏に話を伺いました。

※八王子商工会議所WEBセミナーの視聴には、専用ID・パスワードが必要です。当会議所ホームページより事務局宛お問い合わせください。（八王子市内の中小企業のみ）

※各セミナーの視聴には、WEBセミナートップページより、右上検索窓

セミナー検索 検索

にて検索の上、

ご視聴ください。

タイトル		内容
インバウンド	小さなお店でも始められる インバウンドビジネス攻略法	今やトレンドと化した「インバウンド(訪日外国人)市場」の波は、日本全国に広がっています。免税店の権利を取得すれば、急増する外国人観光客を呼び込むことが可能です。そのために必要な知識や手続きとは？インバウンドに精通した税理士が、誰でも始められるインバウンド・ビジネスの方法を解説します。
	外国人観光客を迎えるために 地域や商店が今からできること	2014年に日本を訪れた外国人観光客数は過去最多の1340万人となり、今ではあまり知られていない観光地においても外国人観光客を見かけるようになりました。その外国人消費者をターゲットに積極的な販売戦略を行なっているお店の多くは資本がある大型店です。では小さな商店や地域はどのように対応すればよいのでしょうか？ 様々な地域イベントを仕掛けてきた講師が外国人観光客を迎え入れるためのヒントをお話します。
ノウハウ	季節を彩る 手作りラッピング (月別)	毎日の暮らしの中で、贈り物をする機会は沢山あります。とくに手作りのラッピングは、贈る人も贈られる人も幸せな気持ちになります。お正月は、旧年が無事に終わった事と新年を祝う盛大な行事です。そんな厳かな気持ちをラッピングに込めたアレンジをご紹介します。
	商品の魅せ方で店内はこんなに変わる！ 「見やすく・わかりやすく・買いやすい売場作り」	店舗のイメージをガラッと変えるディスプレイ。展示による商品の提案の仕方や導線の作り方が売れ行きを左右します。そんな美しいディスプレイにはいくつかのパターンがあります。このセミナーでは、実践的な商品展示の方法を紹介します。
	ワードで作る！案内地図作成講座	Wordの作図機能はとても多機能です。ちょっとした地図なら、専用のグラフィックソフトを使わなくても、Wordだけで十分作成することができます。いろんなタイプの地図を作成できますが、今回はチラシに掲載するお店の場所や、お知らせなどに掲載する集合場所などの「案内地図」に焦点をあてて解説します。
	男性脳・女性脳、男性心理・ 女性心理を理解した コミュニケーションの取り方	男性と女性とはそれぞれ違った価値観や特徴があり、マーケティングや購買層のターゲット戦略などでは、その心理の違いをつかむことが重要だと言われています。このセミナーでは男性と女性の心理の違いを通して、コミュニケーション力のアップと心理特性への理解を深めていきます。
	ラッピング基礎のキソ	「ラッピングはお客様への最後の接客」です。ラッピングはテクニックだけではなくお客様の心を捉える接客の要素を含んでいるのです。本セミナーではラッピングの基礎を学び初心者でも商売で通用し、さらに、心のこもったラッピングができるように分かりやすく解説します。
接客	「お客様の反応がみるみる変わる！」 最初のアプローチ	接客販売で最重要とされる最初のアプローチ。お客様が商品を買うか買わないかは、販売員の第一印象で決まってしまう。お客様に好印象を与えるアプローチとは？大手アパレルで年間1億を売り上げた講師が、その極意を教えます。
経営	¥0で新たな収益源を作る方法	今ある自社の商品のなかには、新たな収益源が隠れているかもしれません。お金をかけない新たな収益源の構築方法として、4つのパターンを紹介します。「ノウハウを外販する」「売りを絞り込む」「お客様と事業をつくる」「個別対応する」というテーマで明日からでもできる実践的な手法を講義します。自社の強みを活かし、新たな商品価値やサービスを創造することで生まれる新商品の作り方とは。

※八王子商工会議所WEBセミナーの視聴には、専用ID・パスワードが必要です。当会議所ホームページより事務局宛

お問い合わせください。(八王子市内の中小企業のみ)

※各セミナーの視聴には、WEBセミナートップページより、右上検索窓

セミナー検索 検索

にて検索の上、
ご視聴ください。

