

〈飲食店・小売業様向け〉 お客様の購買心理活用セミナー 売れるお店の作り方

- 1 お客様の購買心理に気づいて販促、集客
- 2 失敗しない商品(メニュー)、サービスの考え方
- 3 商品・サービス、お店のこと、もっと知らせないと！
- 4 POP(メニュー)強化！買わせるPOPの書き方
- 5 繁盛店がやっている事例、アイデア紹介



2019/9/30 (月)

セミナー:13:30~15:00 (受付13:00~)

個別相談会:①15:00~ ②15:30~

講師：竹谷 知江子 氏

よろず支援拠点コーディネーター

POP広告クリエイター・販売促進コンサルタント

会場：NICOプラザ会議室（新潟市中央区万代島5-1 11F）

定員：20名＊相談会は2社限定 参加費：無料

お申込み・お問い合わせ先：

新潟県よろず支援拠点（新潟市中央区万代島5-1 10F）

TEL：025-246-0058 FAX：025-246-0033 MAIL：yorozu@nico.or.jp



新潟県よろず支援拠点セミナー・相談会

9月30日(月)「お客様の購買心理活用セミナー 売れるお店の作り方」

参加申込書

会社名		業種	
住所	〒		
電話		FAX	
参加者氏名		参加希望のテーマに○	
		セミナー・相談会	
		セミナー・相談会	

※相談会は午後3時～と3時30分～先着2社限定です。お申込み後、ご連絡いたします。

個別相談受付中！

個別の無料相談は、随時受け付けております。希望される方は、下記に希望日時等をご記入ください。

	希望相談日	希望時間	相談場所等
第1希望			よろず支援拠点、会社訪問、メール、電話
第2希望			よろず支援拠点、会社訪問、メール、電話
相談内容			

※後日よろず支援拠点事務局から、日程調整のご連絡をいたします。相談日時のご希望に対応できない場合もありますので、あらかじめご了承ください。

※ご記入いただいた情報は、にいがた産業創造機構のプライバシーポリシーに基づき適切に処理します。なお、プライバシーポリシーは当機構のHPをご覧ください。