

売ってから始まる お客様との関係づくり

～「脱・売り切りのビジネスモデルとは」～

こんなお悩みはありませんか？

- ◆ コロナウイルスの影響を機に、今までの商売を見直さなければならない！
- ◆ 新規顧客が取れない！
- ◆ お客様と、ずっと続く長い関係性をつくるには？ など

詳細について

開催日	会場	申込期限
10月19日(月)	駅南貸会議室KENTO RoomA (新潟市中央区天神1丁目1 プラールカ3 2F)	10月15日(木)

開催時間: 13:30～15:00 (受付13:00～) ※相談会は各会場15:00～1社のみ

定員: 20名(先着順)

参加費: 無料

◆注意事項◆

- ・当日ご来場の際は、検温の上発熱がないことを確認してください
- ・マスク着用の上、お越しください



新潟県よろず支援拠点コーディネーター **笹川 一郎** (販売促進/商品企画)

これからは商品をただ売り込もうとしても難しい時代。従来のマーケティングだけでなく、お客様の課題解決に繋がる提案が重要になります。小売業での販促企画等の経験を活かし、お客様の共感と世の中のニーズに応えられる新しい商品価値づくりをお手伝い致します。

お問合せ先

新潟県よろず支援拠点

TEL 025-246-0058 FAX 025-246-0033

住所 新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル10階

URL <https://www.nico.or.jp/yorozu/>



