

# 売れる商店・儲かる商品には訳がある

～具体的事例にみる繁盛商店、ここだけの秘密！～

本格的な人口減少の時代を迎え、地域経済は疲弊感が激しくなっています。一方、自店の“キラリと光る”魅力を最大限に引き出して、お客様の支持を得ている事例も存在します。そこには、ちょっとした工夫やこだわり、発想の転換など小さい店ならではの取り組みがあります。

本セミナーでは、各地の“強小企業”によるケースを中心に、身近な“売れる・儲かる”取り組みを分かり易く解説します。

【主な内容】	
1. もう、待たなし！自店の抜本的見直し	4. 具体事例にみる発想と着眼点
2. これだけは押さえない、不況下での経営ベクトル	5. 今日から変わる！変革の実践ポイント
3. “戦う土俵づくり”と“勝つ得意技みかぎ”	

◆日時 平成23年2月14日（月）14：00～16：00

◆場所 ホテルセントパレス倉吉ブライダル館（TEL 26-2323）

◆講師 中小企業診断士 坂本篤彦氏

【講師プロフィール】 ビジネス・コア・コンサルティング代表／中小企業大学校講師  
1988年淑徳大学卒業後、日本マクドナルド㈱入社。ファースト・アシスタント・マネージャーを経て、1991年に東京商工会議所入所。ベンチャー支援センターにおいてベンチャー企業の事業展開支援や中小企業のM&Aサポート事業の企画・立案及び事業運営に携わる。2002年にビジネス・コア・コンサルティングを設立し、創業・ベンチャーの事業展開支援など実践型のコンサルティングを業とする。



◇主催 倉吉商工会議所・中小企業相談所

◇後援 (社) 倉吉法人会

◇対象 企業経営者・役員・従業員

◇定員 30名

◇受講料 当所会員及び倉吉法人会会員は無料（非会員は一人2,000円）

◇申込 2月4日（金）までに電話、FAXにてお申込み下さい。

TEL：22-2191／FAX：22-2193

----- FAXでお申し込みの場合切らずに送信してください -----  
(Fax 返信兼用：22-2193)

## 経営戦略セミナー受講申込書

			平成 年 月 日
事業所名		所属・役職	受講者氏名
所在地			
TEL/FAX	/		
業種	製造業・建設業・卸売業・小売業・サービス業・その他 ※いずれかを○で囲んでください		

\*ご記入いただいた情報は当商工会議所からの各種連絡・情報提供や参加者の調査・分析のため利用することがあります。