

また来たい買いたい店、 頼みたい会社はここが違う！

「また来たい、買いたい、利用したい」と思われる会社やお店は、地域のお客様にとって、なくてはならない会社、愛されるお店です。「このお店があるのが町の自慢」「このお店のこれを食べるのが楽しみ」といつてくださるようなお客様を持つ会社やお店はどんな時も負けずに生き残ることができます。また、それだけの魅力がある会社やお店は、日頃から強みを活かした付加価値を打ち出し、結果として売上や利益率を上げることができます。

本セミナーは、「自店の強みを確認し、差別化ポイントを明確に打ち出す」ためのものです。地域のことを一番よく知っている店、こだわりのある店、個性が光る店がこれから先もずっと残るように、願いを込めてお伝えいたします。少しでも興味をお持ちの方は、ぜひご参加ください。

令和7年 10月17日(金) 13:30~15:30

講師

中小企業診断士 橋本 泉氏

●講師プロフィール●



東京生まれ。青山学院大学文学部史学科卒業。株式会社和光において紳士服売場、婦人雑貨売場にて販売、商品開発、顧客情報管理、新人研修、ディスプレイ担当。平成8年販売士検定1級取得、平成9年中小企業診断士として登録、独立・開業し現在に至る。経済産業大臣登録中小企業診断士、販売士検定1級。

講座内容

- ①また来たい買いたい店、頼みたい会社の要素は何？
- ②競争環境をどのように捉える？
- ③自店のお客様はどのような方？
- ④自店の立ち位置は？
- ⑤自店の強みは何？
- ⑥どのようにお客様にアピールする？
- ⑦何から取り掛かる？

会場 飯島町商工会（上伊那郡飯島町飯島 1431-4 TEL：0265-86-2162）

受講料 無料 **定員** 20名 ※申し込み先着順、定員に達し受講できない場合はご連絡いたします。

申込方法 下記申込書にご記入の上、FAX（0265-86-3064）で10月9日（木）までに
お申込み下さい。 【お問合せ先】 飯島町商工会 TEL：0265-86-2162

主催：長野県商工会連合会 **共催：**経営支援センター上伊那南部エリア（伊那市商工会・宮田村商工会・飯島町商工会・中川村商工会）

FAX：0265-86-3064

※切り取らずにFAXしてください。

『また来たい買いたい店、頼みたい会社はここが違う！』受講申込書〔令和7年 月 日〕

受講者名			
TEL		FAX	
事業所名		現在のご職業	
事業所所在地または住所			