

# 優良な顧客を増やし、 流失を防ぐ、その方策

商品やサービスが世の中に溢れている今日において、販売量を伸ばすことは容易ではありません。新しい顧客を見つけるだけでなく、これまでに商品を購入していただいた顧客を維持していくことも大切です。それでは、小規模事業者はどのように取り組む必要があるのでしょうか。稲城市商工会では、自社、自店の魅力を高めるマーケティングを学びたい方を対象に講演会を開催いたします。ぜひご参加ください。

平成25年

日時

7月25日(木)

午後6:30～午後8:00

講師

星見和男 氏

会場

稲城市商工会 2階会議室

対象  
参加費  
お申込み

小規模事業者等

無料

電話またはFAX、Eメールにより稲城市  
商工会にお申込みください。

## 【講師プロフィール】

昭和 63 年4月

昭和キョウデン(株)(試作基盤メーカー)入社

平成 17 年 3 月

(株)サンメディア(広告代理店)入社

平成 23 年 4 月

企画のコンサルタント 設立

試作基盤メーカーで基盤データ編集、システム構築、販売推進に 17 年、広告代理店で広告の企画・製作などで6年、平成23年3月より「企画のコンサルタント」として独立。中小企業のブランド基本設計、販売促進計画、広告制作の実施、八王子の地域振興事業のアドバイスなどを行う。

稲城市商工会

稲城市東長沼 2112-1 稲城市地域振興プラザ 2F (担当:福島)

TEL. 377-1696 ・ FAX. 377-3717 ・ E-mail: inagi-s@pear.ne.jp

講演会参加申込書

FAX. 377-3717

※下記枠内に参加者名等記入して、FAXしてください。

事業所名		電話番号	—
氏名 ①		氏名 ②	