

お客様に愛される、魅力あふれるお店づくり 売上を伸ばす繁盛店づくり

研修のねらい

「立地が悪い」「店内が狭い」などの有利とはいえない条件や厳しい経営環境の中にあっても、ユニークで魅力のある商品や接客・売り方等が口コミで評判となり、地域に人の往来や賑わいをもたらしている繁盛店が各地にあります。

本研修では、世の中にあるたくさんのお店の中からわざわざ選んでいただける魅力あるお店作りを進めていく上で必要となる視点や具体的な取り組み方について、事例研究を交えながら実践的に学び、繁盛店として発展していくためのヒントやノウハウを持ち帰ります。

研修のポイント

- ✓ 厳しい経営環境の中でリアルな対面販売によりお店を繁盛させる視点や考え方を理解します。
- ✓ 愛されるお店としての魅力づくりの具体策について、事例研究を交えて解説します。
- ✓ 自社の繁盛店づくりを検討します。

研修期間

2024年 **3/4** 月～ **5** 月
全2日間（12時間）

対象者

経営者、経営幹部

店舗や販売部門の責任者・店長・管理者・リーダー

- ・売上やお客を増やしたいと思っている方
- ・店長や責任者としてお店のリニューアル・再建等に取り組みたい方
- ・お店づくりの具体的な成功事例やヒントを知りたい方

定員 **20** 名

受講料 **22,000** 円(税込)

※宿泊費は含みません。
※お申し込みが多数の場合、定員を変更させていただく場合がございます。

会場

中小企業大学校仙台校

(宮城県仙台市青葉区落合4-2-5)

月日	時間	科目	内容
3/4 月	9:30-16:30	繁盛店づくりの基礎知識	これからの厳しい経営環境の中で、お客様に魅力を感じてもらうお店作りを進める上で必要な視点や考え方について学びます。 ・コロナ禍に求められる店舗運営のあり方 ・リアル販売の強みを活かした売れる仕組みづくり ・お店作りにおける口コミの活用方法 ・厳しい時代にあっても支持されるお店の共通点 ・対面販売とネット販売のメリット・デメリット
		愛されるお店・選ばれたお店になるための方策	集客力や販売力を効果的に高める上で有効なお店作りの方策について、事例を交えて実践的に学びます。 ・感動される商品・サービスの特徴づくり ・仕入れ・品揃えと売り方の組み立て方 ・販売促進（DM・POP・イベント等）の実践法 ・お客様とのコミュニケーションの工夫 ・店舗内の雰囲気・演出のコツ ・ネット販売への取り組みとその留意点 ・事例研究
3/5 火	9:30-16:30	自社の今後のお店づくりを考える（演習）	これまでに学んだ内容を活かして、今後の自社の具体的なお店づくりの構想を検討し、研修の成果として持ち帰ります。 ・自社のお店の現状と課題の抽出 ・今後の方向性と課題解決策の立案 ・お店作りにおける自身の役割と目標
		終講式	

※昼食休憩は各日1時間です。
※カリキュラムにつきましては、一部変更する場合がありますので予めご了承ください。

講師紹介（敬称略）

アライビジネススクリード 代表

新井 美砂（あらい みさ）

安田火災海上保険株式会社（現：損害保険ジャパン日本興亜株式会社）に入社しシステム開発に従事。その後、油圧機器製造販売業や工業用接着剤製造販売業を営む外資系企業、およびITベンチャー企業にて、経営・マーケティング戦略立案、新事業部の立ち上げに従事する。平成19年、中小企業診断士の資格を取得後、開業。マーケティングを軸にしたコンサルティング、および研修・セミナーなどの関連業務を行い、現在に至る。中小企業診断士、1級販売士、PMC（プロジェクトマネジメントコーディネーター）。