

商圈分析セミナー & 個別相談会

受講料
無料

商圈分析ソフト「ミーナ」を活用した効果的な販促計画の立案について解説します。

チラシのポスティングなどの販促活動をしていてもイマイチ反応がない。新店舗を出したいけど適切な場所が分からない。顧客のニーズを把握したい。インターネット販売を行いたい。本セミナーでは、販促活動や事業計画策定をする上で重要となる「市場調査」や「商圈分析」の必要性や効果などを説明いたします。この機会に商圈分析をしてみませんか？

商圈分析ソフト「ミーナ」とは…

自店の商圈や新規出店予定地、競合店調査などの把握に必要な「市町村の人口統計数や世帯数」、「就業者数」、「マーケット購買力」が一目で分かる(株)日本統計センターの商圈分析ソフトです。当所はこのほど商圈分析ソフト「ミーナ」を導入し、皆様方にご利用いただける体制を整備いたしました。



セミナー

平成30年

9/10月 14:00~16:00(2時間)

相談会

平成30年

9/25火 9:00~17:00(7時間)
※60分単位。12:00~13:00 除く。

内容

市場調査・商圈分析の意味と必要性
市場調査・商圈分析の実施方法
商圈分析ソフト「ミーナ」を活用した効果的な販促計画立案

場所

セミナー：一宮商工会議所 4階 402室
相談会：一宮商工会議所 4階 403室

※駐車場の台数には限りがございます。公共交通機関もしくは近隣の有料駐車場をご利用下さい。



講師

EBI マネジメントオフィス代表

蛸原 健治 氏

大学卒業後、印刷会社、販売促進コンサルタント会社で「売れるための課題解決」にもとづき、費用対効果の高いセールスプロモーション支援やブランド構築支援を行う。

中小企業での経営戦略アドバイザーや営業マネージャーの経験を活かした現場改善や経営戦略・営業戦略策定、人材マネジメントの経営指導をおこなっている。一宮商工会議所専門相談員。

対象

経営者・経営幹部・後継者

定員

30名

「商圈分析セミナー & 個別相談会」

FAX または E-mail にてお申込みください。

受講申込書

申込日：平成 年 月 日

事業所名			
住 所	〒		
従業員数		業 種	
電話番号	()		—
FAX番号	()		—
E-mail			
役 職			
受講者氏名			
個別相談	希望する	希望しない	※どちらかに○をつけて下さい。 個別相談の時間はセミナー当日に調整させていただきます。

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供や参加者名簿に利用します。
※定員となり、申込をお断りする場合はご連絡させていただきます。

申込・問合せ先

一宮商工会議所 中小企業相談所

〒491-0858 一宮市栄四丁目 6 番 8 号

TEL (0586)72-4611 FAX (0586)72-4411

担当：伊藤

E-mail : soudan@ichinomiya-cci.or.jp