

実践 手間暇かける店舗運営！
『小規模店がクチコミされる
売れる仕組みづくりマスターコース』
セミナーのご案内

2017年11月05日

株式会社高橋店舗経営コンサルティング



コンサルタントのご紹介

<コンサルタント>

高橋靖信（タカハシ ヤスノブ）

株式会社高橋店舗経営コンサルティング 代表取締役社長

30年以上にわたり小売業に従事し、主にリアル店舗の運営に携わる。その間店舗スタッフから経営者までを経験する中で、現場業務/サポート業務、日本企業/外資系企業と幅広い分野で魅力ある店づくりの実績を残すと共に、店舗運営でのブランディングの重要性を重視し、理論と実践をベースとしたアドバイスも行っている。また、人材育成にも常に注力し、今まで6,000人以上のスタッフの教育に携わってきた。

これらの実績を背景に、顧客志向・現場志向をベースに店舗運営ノウハウを体系化。そのノウハウを提供しながら、リアル店舗だからこそできる顧客体験を重視し、地域に密着した店舗の成長をサポートしている。

今までに従事した主な会社には、東急百貨店、ディズニーストア、タワーレコードなどがある。



セミナーメニュー

<小規模店がクチコミされる 売れる仕組みづくり マスターコース>

★このコースは、次のような課題をお持ちの小売業、飲食業、サービス業の
経営者・オーナーの皆さまに最適

- ・競争が激しく、他店との差別化を図りにくい・・・
- ・売上が思うように上がらない・・・
- ・広告を出しても一時的にしか集客できない・・・
- ・ブランドが確立していない・・・
- ・ブランドイメージが本来目指しているものとずれている・・・
- ・ノウハウが蓄積されない・・・
- ・人材育成をどのように進めればよいか分からない・・・

セミナーメニュー

<小規模店がクチコミされる 売れる仕組みづくり マスターコース>

★本コースが目指す店舗は・・・

- ①広告に頼りすぎずに、クチコミだけで新規顧客の50%以上を集客する店
- ②自社・自店のオリジナル商品/サービスがあり、他社・他店では手に入らないものが80%以上を占める店
- ③商品/サービスの質が高く、客単価が同業他社・他店より20%高い店
- ④10年後も地元で親しまれ、『〇〇と言えば☆☆』と言われる店
- ⑤店の経営ノウハウが見える化され、伝承される店

セミナーメニュー

<小規模店がクチコミされる 売れる仕組みづくり マスターコース>

★コース内容

- | | | |
|---------|-------------|-----------------------------|
| Step 1: | 10:00-11:00 | 現状の把握と課題の整理 |
| Step 2: | 11:00-12:00 | クチコミの重要性 |
| Step 3: | 13:00-14:00 | <売れる仕組み 1 > 買いたくなる店づくりの仕組み |
| Step 4: | 14:00-15:00 | <売れる仕組み 2 > 店が長く愛される仕組み |
| Step 5: | 15:00-16:00 | <売れる仕組み 3 > ノウハウが店に蓄積される仕組み |
| Step 6: | 16:00-17:00 | 仕組みを回す動力源と道しるべ |



セミナーメニュー

★本コースの成果物

- 小規模店がクチコミされる、売れる仕組みを社内・店内に作るノウハウが身につく
- 売れる仕組みを持続するためのガイドライン（手引書・マニュアルなど）の作り方が身につく

セミナー料金

★一般セミナー

- ・日程：1回 6時間（ランチ時間を除く）
- ・場所：御社指定の場所
- ・方法：経営者様/オーナー様の方 10～20名でのセミナー
- ・料金：300,000円/6時間

お問い合わせ先

<会社概要>

会社名：株式会社高橋店舗経営コンサルティング

連絡先：東京都中央区銀座7-15-8-406

Tel 03-6869-8198

URL <http://www.store-management.com>