



茨城県よろず支援拠点
よろずカフェ オンライン勉強会

顧客満足を上げるための お客様への案内の タイミングを考える

お客様はお店に行くためにお店の選択をします。
お客様へのご案内を適切なタイミングで行うことが重要です。

日時 令和3年**5月18日** **火** ◆参加無料◆
18:00~20:00

対象 中小企業・小規模事業者 ※美美容室・リラク系施術院・各種ショップ等の経営者

趣旨 簡単な顧客管理を実施することで顧客の提案のタイミングを見つけることができる点を分かりやすく説明します。提案のタイミングにあった具体的な提案方法についても、基本的な手法について説明します。

内容 ①顧客管理に関する基本
②顧客管理を簡単にパソコンで行う方法
③顧客へのタイムリーな情報の発信方法と内容例

参加方法 新型コロナウイルスの感染症対策として、「Zoom(ズーム)」を活用してのWeb開催(参加)になります。

お申し込み 「茨城県よろず支援拠点」で検索→トップページ「セミナー・勉強会」をクリック。チラシ下部のお申し込みフォームからお申し込みください。前日までにZoomアドレスをお送りします。 ※Zoom参加が難しい方は事前にご連絡ください。

締切 令和3年5月14日(金)17:00まで

講師

茨城県よろず支援拠点チーフコーディネーター

宮田 貞夫

大手証券会社勤務(財務部・英国駐在)を経て、現在コンサルティング会社代表取締役。県内中小企業の経営革新・DX、事業再生、マーケティング、IT化、地域活性化等に関する実績多数。中小企業診断士、ITコーディネーター、ターンアラウンドマネージャー



特別ゲスト

mahana 代表

川俣 裕一氏

2014年水戸市平須町にヘアサロンmahanaを創業。創業当初から、「顧客満足」をめざした店舗経営を実践している。ミラサポ専門家として活動実績有り。



■主催 / 茨城県よろず支援拠点

〒310-0801 茨城県水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館12階
TEL:029-224-5339 FAX:029-221-8840 Mail yorozu@iis-net.or.jp

茨城よろず支援拠点

検索