**消費税転嫁対策窓口相談等事業**

**これから参入するメーカー・飲食小売店におすすめ**

**～誰にも聞けない成功するネット通販の**

**作り方・活用方法～**

**昨年からの消費税率の引き上げにより、大手量販店はもとより中小小売業などでも売上減になって回復していないのが現状です。このような経営環境の中で、自社の強みを的確に表現していく効果的なネット活用は重要なものです。ネット通販を始めようとする店舗にとってうまく行くポイントとはなにかを学び、お客様に喜ばれる魅力あるお店づくりをしてみませんか？**

**●**日 時 平成27年 **①10月14日（水）13：30～16：30（セミナー）**

**②11月13日（金）13：30～16：30（セミナー）**

**16：30～17：00（相談会）**

（相談会セミナー前時間も可能）

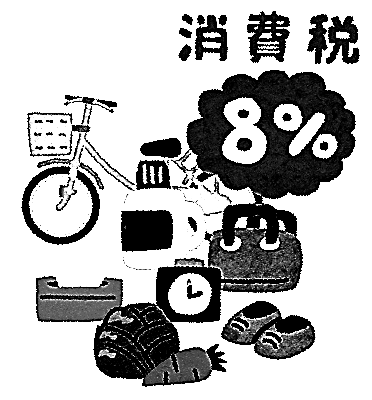
**●**場 所 有田商工会議所

**●**講　　　師　赤松　雄二 氏（通販・集客コンサルタント、会議所登録専門家）

**●**内 容

**①10月14日（水）**

**テーマ：自社の強みを活かしたホームページ作り・運営方法（集客編）**

**1.通販事例紹介**

**・在庫を持たずに食器通販（東京）**

**・母の日に1万個茶碗を販売する花屋（東京）**

**・バレンタインデーで売上1億円のカステラ（長崎）**

**・1日で1000万円売り上げたハンバーグ店（大分）**

**・店員が居ないショーケースで1日10万円売る豆腐店（福岡）**

**2.自社の強みを活かしたホームページ作り・運営方法**

**3.グループ討議（売れるホームページを作ってみよう）**

・相談会（事前申し込みにより先着2社1社15分）

・相談を受けた企業を優先的に後日複数回個店指導

（専門家派遣制度利用）

**②11月13日（金）**

**テーマ：通販・店舗で活用できるリピーター育成方法（運用編）**

1. **通販事例紹介**

**・お客様アンケート活用で通販売上17億円（佐賀）**

**・直営店舗から取得した顧客データで年商6000万円（長崎）**

**・補助金を活用して顧客数1万人獲得のお茶店（大分）**

**・百貨店催事から通販に誘導して年商15億円のあごだし（福岡）**

**・顧客を絞り込んで年商1億円のふとん店（福岡）**

1. **リピーターを増やすための販売ツールの作り方**
2. **グループ討議**

**（毎年売上アップの年間販売計画書を作ってみよう）**

・相談会（事前申し込みにより先着2社1社15分）

・相談を受けた企業を優先的に後日複数回個店指導

（専門家派遣制度利用）

●対　　象　　会員事業者（特に経営者・後継者）

●定　　員　　①②共３０名まで（2日間申込、1日だけの申込可）

●締 切 日　　**平成27年10月7日（水）**

**●**申込方法 下欄申込書に記入の上、FAX等にてお申し込み下さい。

**●**問合せ先 有田商工会議所　　TEL 0955-42-4111 FAX0955-42-4114

**有田商工会議所　行　（FAX 0955-42-4114）**

**＜消費税対策セミナー申込書＞**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 事業所名 |  | |
| 所在地 | 〒　　　 － | |
| 連絡先 | ＴＥＬ　　　　　　　　　　　　 　ＦＡＸ | |
| 参加日 | 10/14、11/13両日参加 | 10/14　11/13  1日だけ参加（日日に◯印を付ける） |
| 受講者名 |  |  |
| 個 別 相 談 | 希望する | 希望しない |