

愛知県よろず支援拠点 流通セミナー



「流通業に学ぶ時代の潮流」

時代の価値観、消費者の動向、売れる商品作り

百貨店、GMSの凋落と成功業態から消費者心理

無料

「流通業に学ぶ時代の潮流」

11/27(月)・12/11(月)・3/12(月)

「小売業から学ぶ売れる商品づくり」

11/28(火)・12/12(火)・3/13(火)

いずれも13:30~15:30

定員
10名

よろず支援拠点
コーディネーター
山田 俊宏



会場

ウインクあいち 14階セミナールーム

参加資格

中小企業及び小規模事業者・創業予定者・支援機関

セミナー参加申込書

下記セミナーに参加を申し込みます。

| | | | |
|--------|--|---------|--|
| 会社名・屋号 | | お名前 | |
| 電話番号 | | メールアドレス | |
| 業種 | 農業/魚業/林業・建設業・製造業・金融業/保険業・情報通信業・運輸業 卸売業・小売業・宿泊業/飲食業・サービス業・医療/福祉・その他() | | |
| 業態・規模 | 法人(5人以下・~20人・~50人・それ以上)・個人事業・創業前・支援機関 | | |

希望日程に○をうってください。

| テーマ | ① | ② | ③ |
|--|--------------|--------------|-------------|
| 「流通業に学ぶ時代の潮流」 ・百貨店、チェーンストアの凋落とその要因 ・業態別の成功事例ポイント （消費者の価値観、売れる商品） ・コンビニ業界の動向 ・これからの小売業予測（市場の見方） | 11/27 (月) | 12/11 (月) | 3/12 (月) |
| 「小売業から学ぶ売れる商品づくり」 ・成長著しい専門店の事例（ユニクロ、ニトリ他） ・生き残り戦略 ・“売れる”ために必要なマーケティング視点 | 11/28 (火) | 12/12 (火) | 3/13 (火) |

ご質問事項・ご相談内容 セミナーで知りたいこと・日ごろ困っていること・相談したいことがあればご記入ください

| |
|--|
| |
|--|

お申し込み
お問合わせ

愛知県よろず支援拠点 平日9:00-17:00
〒450-0002 名古屋市名村区名駅四丁目4-38 ウィンクあいち14階
TEL:052-715-3188 FAX:052-563-5430 E-mail:info-yorozu@aibsc.jp
Facebook : <https://www.facebook.com/aichi.yorozu/events>
ホームページ : <http://www.aibsc.jp/tabid/483/Default.aspx>