

販売促進セミナー

参加
無料

～これからのネットとリアル「売り方」を考える～

新型コロナウイルス感染症の拡大により、ECサイトの普及は目覚ましく、今後も増加していくことが予測されています。一方で、OtoO（Online to Offline）と呼ばれるネットで情報を得た上で、店舗を訪れて商品を購入するという消費者の動きも多くなってきています。そのため、中小企業・小規模事業者もネットとリアルを組み合わせた販売促進への対応が迫られています。

今回、三越伊勢丹やアサヒビールなど大手企業での研修実績があり、ネットとリアルの販売促進に精通している講師を迎え、これからのネットとリアル「売り方」を考えます。



ピラミッド計画／全P連（全日本POPとそれにまつわる諸々のこと連盟）
代表 やすみ あつゆき
八住 敦之 氏

【講師プロフィール】

2002年ヴィレッジヴァンガードコーポレーション入社。新宿、横浜など都心部重要店舗のマネジメントを任せ、積極的な売り場企画と独自商品仕入れにより店舗売上昨年対比を更新し続ける。退社後現在の(株)ローソンHMVエンタテイメント、カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)、(株)MPDで商品企画、製造からイベントやEC販売まで小売に関して幅広く従事。現在は全P連にてPOPと販促のノウハウのアウトプットや店舗支援、その発想を基にした研修プログラムの提供を行う。

【講習会】

- 日時：令和4年**12月7日**（水）
14：00～16：00
- 場所：笠原ショッピングプラザマイン MINEガーデン（カーブス前）
岐阜県多治見市笠原町2469番地の2
- 定員：15名

問い合わせ先 笠原町商工会 多治見市笠原町2081番地の1 笠原中央公民館 1階
TEL 0572-43-3241 FAX 0572-43-4420
E-mail kasasho@ml.gifushoko.or.jp

※新型コロナウイルス感染状況により、内容変更や中止となる場合がございます。
※当日はマスクの着用や当会が実施する感染予防対策にご協力をお願い致します。

申込事項をご記入の上、FAXかメールにてお申し込みください。
メールでお申し込みの際は以下を本文に記載してください。

令和4年12月2日（金）締切

ご記入いただいた個人情報は、本事業の運営以外の目的で使用することはありません。

事業所名		代表連絡先 E-mail	() @
参加者①		参加者②	

【本事業は岐阜県の補助金を受けて実施しております】