

記者発表資料  
平成26年1月8日  
担当:公益財団法人仙台市産業振興事業団  
中小企業支援課  
直通:022-724-1212

電力記者クラブ 御中

## 経営革新セミナー

# 「お客様に伝える売上アップのツボはココだ！」

## ～小売・サービス業の商売繁盛戦略～

### 受講者募集！

主催：(公財)仙台市産業振興事業団

#### <開催概要>

新規顧客の獲得は、既存顧客の維持コストの5倍近くかかる（1:5の法則）と言われてい  
ます。既存顧客の維持は新規顧客の獲得よりも安価であり、コスト的に既存顧客の維持は  
非常に重要ですが、どんなビジネスでも顧客の流出を100%止める事は不可能とされており、  
新規顧客の獲得と既存顧客の維持の両方をバランス良く行う必要があります。  
このセミナーでは、新規顧客の獲得、既存顧客の維持に向けた小売・サービス業の商売繁  
盛戦略に着眼し、売上アップのツボを分かりやすくお伝えいたします。

#### ◆日時

1月30日（木） 13:30～16:30

#### ◆会場

AER7階 (公財)仙台市産業振興事業団 会議室  
(仙台市青葉区中央1-3-1)

#### ◆対象

仙台市内中小企業の経営者、販促担当者

#### ◆定員

50名（先着順）

#### ◆受講料

3,000円（当日受付にてお納めください）

#### ◆内容

売上を上げるためには新規顧客の獲得と既存顧客の維持の両方が重要であり、小売・サービス業の商売繁盛戦略について必要な知識等の提供を行います。

#### ◆講師

##### **MORE経営コンサルティング株式会社**

##### **代表取締役 日野 眞明 氏**

中央大学経済学部国際経済学科卒業後、株式会社イトーヨーカ堂を経て、名古屋商科大学大学院経営情報学研究科修了、MBA。

専門分野は総合的な経営コンサルティング、マーケティングリサーチを含む戦略情報システムの構築、実践的現場改善（販売促進・接客力向上・営業幹部マネジメント）、海外流通事情、新分野進出・新業態開発支援等。

「月刊商業界」（(株)商業界）、「企業診断」（同友館）、「成長する中小企業」（中経出版、共書）など執筆多数。

IT コーディネータ、1 級販売士、MBA、中小企業診断士であり、公的支援機関の「創業塾」や「経営革新セミナー」の講師として活躍し、好評を博していると同時に数多くの企業のコンサルティング実績を有する。



#### ◆申込方法

市役所本庁舎1階市民のへや、区役所案内窓口などで配布する所定の申込書により下記までお申込みください。申込書はホームページからもダウンロードできます。

また、希望者にはFAX、郵送等で送付しますので、下記お問合せ先にご連絡ください。

#### ◆申込開始

平成26年1月6日（月） 午前9時より

◆お申込み・お問合せ先

公益財団法人仙台市産業振興事業団

地域産業振興部中小企業支援課 担当：菊田

〒980-6107 仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階

TEL：022-724-1212(代) / FAX：022-715-8205

E-mail：shiencenter@siip.city.sendai.jp

URL：http://www.siip.city.sendai.jp