

# 「こだわり」を活かして 集客力アップ！

## 個別店舗が生き残るマーケティング戦略

人口減少の中、大規模量販店やチェーン店などの進出が続く地域にあって、地元  
の個店が生き残るために必要なことは「こだわり」を活かすこと！

このセミナーでは、各地で「こだわり」活かして繁盛しているお店の事例をもとに、  
地域で継続・発展していくためのマーケティングについて考えます。



**日程** 令和3年9月7日（火）

**時間** 14：00～16：00

**会場** 輪島市門前総合支所3階 防災会議室  
（輪島市門前町走出6-69）

**対象** 小規模事業者（主に商業・サービス業等）

**講師** かが経営コンサルティング代表 平野 禎幸氏  
（中小企業診断士・行政書士）

昭和37年 加賀市山中温泉生まれ。県立小松高校から静岡大学に進学し、卒業後 経済産業省入省。財務省北陸財務局に出向。その後石川県の高校教諭に転職し、県内各地の県立高校に勤務。その間、行政書士や中小企業診断士の資格を取得。現在は、経営コンサルタントとして独立。企業や地域における人材育成・経営力向上をテーマに活動中。

**お問合せ先：門前町商工会 TEL 0768-42-0360**

----- 切り取らずにFAXしてください -----

**申込先：門前町商工会 FAX 0768-42-8080**

9/7(火)売上アップ講習会2021 受講申込書(FAX用)

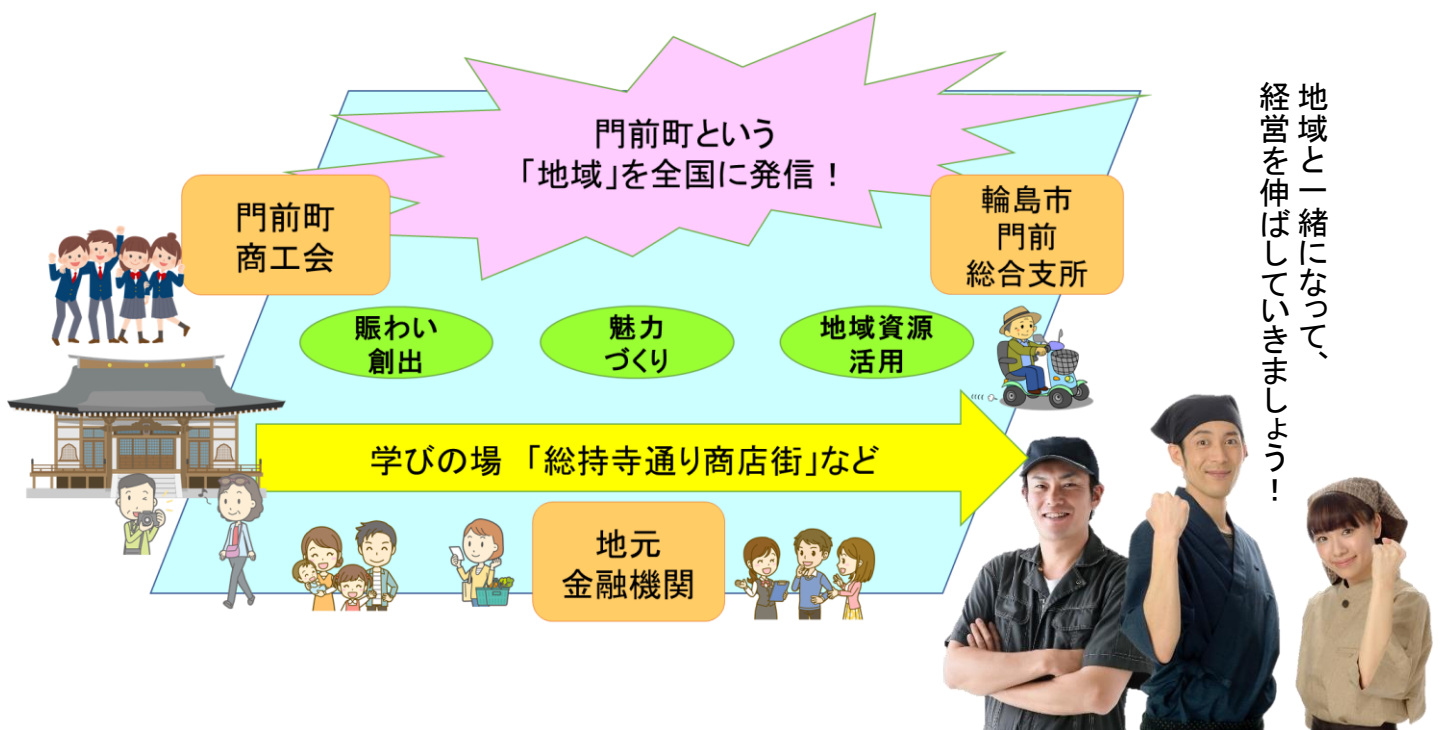
事業所名		受講者名①	
事業所名		受講者名②	

ご記入内容は、本セミナーの運営や当所からの各種連絡などの事務を行う目的のみに使用します。

## 当日の内容

地元で営業を続ける個店にとって、地域の人口や観光客の減少に加え、ドラッグストアやホームセンター、コンビニなど量販店やチェーン店の進出は死活問題。そんな状況の中で迎える『総持寺祖院開創700年』イベントは、一つの変革のチャンスになります。今回のセミナーでは、そうした地域のイベントを一つのきっかけに地域の魅力を再発見し、また地元に着した個店ならではの「こだわり」を活かした販売力の向上を考えてみます。

テーマ	具体的な内容
1. 門前町の現状を考える	総持寺祖院を中心に発展した門前町。そこで営業する個店にとっての現在の環境を考えます。
2. 大手の戦略、個店の戦略	大手量販店に対抗して個店がとるべき販売戦略について、個店ならではの「こだわり」とは何かを考えます。
3. 顧客のニーズを考える	自店の商圈と顧客の求めるもの、提供の手段を考えます。
4. 地域で活躍する個店	人口が少ない地域でも繁盛している商店や、地域外にも販路を開拓している町工場などの例を紹介します。
5. 外部資源の活用	各種の支援機関や人材ネットワークの活用について考えます。
6. 質疑応答・意見交換	講師と参加者のフリーの意見交換です。



地域と一緒に頑張って、  
経営を伸ばしていきたいましよう!!