

京都の老舗百貨店から学ぶ 一度掴むと逃さない固定客の掴み方

参加
無料

京都の老舗百貨店が外商顧客に対して行っている取組を紹介。
固定客を掴むために小売店その他が応用できるような手法を体系化します。
自身の経験も踏まえながら中小企業が実践できる方法を具体的にお話しします。

対象者

小売業、サービス業など、一般消費者向けの業種の方
固定客化に悩まれている方
関西圏の情報をキャッチしたい方

H29年

9/30(土) 10:00~12:00 (受付 9:30~)



岡山市北区蕃山町4番5号 岡山繊維会館4階
(よろず支援拠点 岡山サテライトオフィス同ビル内会議室)

定員
20名



岡山県よろず支援拠点 コーディネーター
中小企業診断士
岩崎 直子

製造業勤務後、フランスの商社の日本支社に入社。
京都の老舗百貨店の宝飾品ブランドブティックにて販売員として勤務。
その後、海外語学留学を経て、複数の企業で総務・人事を担当。
認定支援機関勤務を経て、平成29年4月独立。現在に至る。

申し込み欄

◆FAXでのお申し込み

岡山県よろず支援拠点宛 **FAX 086-206-3190**

会社名		業種	
参加者名		連絡先携帯	

◆お電話でのお申し込み、お問い合わせ

TEL 086-206-2180 担当: 常廣(つねひろ)

電話対応可能時間: 平日 9:30~18:00 (12:30~13:30を除く)

岡山県よろず支援拠点 岡山サテライトオフィス
岡山市北区蕃山町4番5号 岡山繊維会館4階