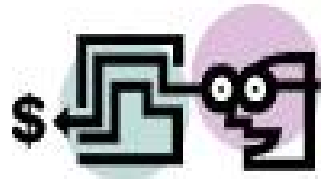




個店のブランドづくり支援講座のご案内

商業カレッジ



本講座は、お客様に「楽しさ」を創出するためのシナリオづくり（基礎）を学び、他店には真似をすることのできない「あなたのお店らしさ」を演出する具体的な手法を探り、個店のブランド化を目指すことを目的とします。是非、この機会に多数ご参加下さいますようご案内申し上げます。

開催要項

1. 開催日時 平成18年9月12日(火)～10月31日(火)【5回シリーズ】
2. 開催場所 三木商工会館 4階 大会議室
但し、第4回・5回(個別訪問診断&個別相談)は希望された各事業所に講師が訪問致します。
3. 受講料 3,000円(税込み) 但し、第4回・5回(個別訪問診断&個別相談)は希望者のみです。
4. 定員 40名
5. 申込先 9月5日(火)までに三木商工会議所事務局(担当:五百蔵・神澤)まで
6. カリキュラム 【Tel 82-3190】 【Fax 82-3192】

	日程	テーマ	内容	講師
第1回	9月12日(火) 13:30～16:00	本当にお客様を選んでくれるお店になっていますか?	わざわざ来店して頂けるお店づくりとは逸品(すぐれもの商品)や逸サービスをつくる小売業の本質は競争～魅力ある店舗づくりの基本～お客様のニーズはどこにあるのかを見つめよう	(有)船瀬経営革新研究所 社長 船瀬 裕文 氏 (株)ダイエーにおける各店舗の営業企画をはじめ、様々な商業施設の出店企画に従事した後、(有)船瀬経営革新研究所を設立し、現在に至る。中小企業診断士や人材育成アドバイザーとして活躍されている。
第2回	9月19日(火) 13:30～16:00	お店のブランド化はこうして行う。	競合店との差別化要素をうまくつくる強烈的個性を持った売場づくりの基本 売場レイアウトと商品陳列の仕方の基本 ブランド化は商品やサービスの差別化からはじまり口コミ・パブリシティなどの上手な活動が加速させる	
第3回	9月26日(火) 13:30～15:30	オンリーワンを目指して～小さな店の大きなブランド戦略～	お客様を喜ばせたい 地域密着型で特徴ある店舗づくり	(有)ツマガリ 社長 津曲 孝 氏 1950年、宮崎県生まれ。72年エーデルワイス入社。製造本部長や子会社のアンテナール社長などを経て86年に独立し、西宮市に「ケーキハウスツマガリ」開店。神戸や大阪の百貨店にも出店し、急成長を続けている。
第4回	9月27日(水) ～ 10月10日(火)	個別訪問診断&個別相談	立地、店舗状況、商品政策、価格政策、製品別売上状況、ライバル等を現地調査し、ワンポイント助言	NPOビジネスアクトこうべ 理事長 藤田 勉 氏 平成18年3月に神戸を中心に活動している中小企業診断士の仲間組織したNPOビジネスアクトこうべを設立。現在、得意とする専門分野ごとにメンバーの診断士が顧客に対応している。
第5回	10月11日(水) ～ 10月31日(火)	個別訪問診断&個別相談	第4回の結果とSWOT分析により経営課題抽出、ブランド構築方針、課題への取組策をまとめ助言	

第4回・5回の日程については、後日、申込者に合わせて調整し連絡致します。

7. 主催 三木商工会議所・三木市商店街連合会・三木市

「商業カレッジ」参加申込書

平成18年 月 日

三木商工会議所(FAX: 82-3192) 行

事業所名

参加希望欄の にレ印を付けてください。

T E L

第1～3回に参加	第4回(個別訪問診断&個別相談) 希望する 第1希望__日 第2希望__日 時間帯 午前中 午後 夜 第5回の日程については第4回終了後に調整致します。				
NO	氏名	役職	NO	氏名	役職
1			2		

本申込書にご記入頂いた個人情報につきましては、「商業カレッジ」講座のみに使用させていただきます。