

新規客獲得への道は
既存客管理にあり



講師 川上 正人氏

販路開拓の基礎を2日間で学ぶ
初心者向けセミナー

やり方とコツが
つかめる

販路開拓塾 2025

～顧客の増やし方を事例から学ぶ～

〔日時〕 令和7年 **10**月**8**日(水)・**9**日(木) 両日 **10:00~17:00**

〔会場〕 豊岡市商工会 本部〔 豊岡市日高町祢布920
豊岡市役所日高庁舎 2F 〕

〔講師〕 株式会社流通プランニング研究所 川上 正人氏

《経営者・管理者・後継者・創業予定者》

こんな方にオススメ!

- 顧客を増やすコツをつかみたい
- 顧客がいつまでも顧客でいて欲しい
- 今の方法が正しいか見直したい

〔主催〕 豊岡市商工会 支援課 (担当 土生田・中川) TEL 42-4751

環境変化によって 今！新規開拓の大きなチャンス到来!!

・顧客を増やす備えとは

誰でもよいでは顧客が増えません。誰を顧客にするか、そのために勧めるべき商品を何か、を決めるところから準備がはじまります。事前に準備すれば、顧客を増やす時間短縮が図れます。

・顧客との距離の適正化を学ぶ

離れすぎてはいけないし、近すぎるのもよくありません。他店に流れることなく、いつも自店を選んでもらえる店になりましょう。

距離を適正化して顧客が増えるイメージをつかんでいただきます。

〔2日間のカリキュラム〕

時間	実施項目
10月8日（水） 10:00-17:00	【新規開拓編】 1. 販路開拓の課題 2. 販路開拓の基本 3. 販路開拓の進め方 【演習】 販路開拓構想シート作成
10月9日（木） 10:00-17:00	【顧客管理編】 1. 顧客管理のメリット 2. 顧客管理の基本 3. 顧客管理の進め方 【演習】 顧客管理のツール作成

【講師プロフィール】

株式会社流通プランニング研究所 代表取締役 川上正人氏

販路開拓に繋がる取組みを標準化することで効率を高める支援を専門とする専門家である。今年に入り、製麺業、酒卸売業、建設コンサルタント業、自動車整備業の取組を継続的に支援している。これまで培ってきた業種を問わない原理原則を活かして顧客を増やすしくみの構築を進めている。新たな事業を展開される方の取組を商工会、商工会議所や金融機関とともに支援する。



■ 「FAX」または、右の「QRコード」よりお申し込みください。

FAX : 0796-42-4350

お申し込みは
こちら！



事業者名	所在地	
業種	参加者氏名	・
TEL	メールアドレス	@
PCを使用した演習があります。 ご持参いただけるPCはありますか？ (手書きでもご参加いただけます)	ある ・ ない	参加希望日に☑をお願いいたします※両日参加推奨 <input type="checkbox"/> 10月8日(水) <input type="checkbox"/> 10月9日(木)