

顧客は突然いなくなる！？

参加
無料

顧客の心をつかむ

セミナーテーマ

顧客満足度向上の秘密

共同開催

ミリオネット&創健ヘルスケア

リアル&オンライン開催



大阪会場

大井 啓伊

株式会社ミリオネット



大阪会場

魚嶋 正一

株式会社創健ヘルスケア



九州会場

田中 潮

株式会社ミリオネット

日時

3/17 (月) 福岡：福岡市立南市民センター 会議室 4

3/18 (火) 熊本：市民会館シアーズホーム夢ホール

3/19 (水) 大阪：VILLENT西梅田

3/19 (水) 鹿児島：サンエールかごしま (中研修室)

定員

各10名 (会場参加者) 全日程 14:00~15:30 (開場：13:00)

申込方法

はがきでの申し込みは、宛名面の「会場参加・オンライン参加」のどちらかに○を、宛名の下には、E-mailアドレスをご記入後、FAXお願いいたします。QRでのお申し込みは、お問い合わせフォームよりお申し込みください

プログラム

14:00 VILLENT西梅田

- ①部 『顧客マーケティング 集客と困り込みの方法』
- ②部 『自己実現(理想)と購買データ(結果)との剥離を埋める実例について』
ー 薬局経営の実例をヒントに ー

大阪会場

プログラム

14:00 九州会場

- 『「3つのロジック」で既存客のリピート率向上！
お店の顧客台帳活用セミナー』

本セミナーでは、地域密着型店舗が勝ち残っていく為に必要な顧客管理やマーケティングの考え方を分かり易く、アメリカにおける成功小売店の視察事例を交えながら、皆様の“売れるお店づくり”について説明

九州会場

講師 (大阪会場)

株式会社ミリオネット 代表取締役
大井 啓伊

顧客見える化協議会 幹事長
著書『顧客は突然いなくなる』、
『お客はこうしてつかめ』の著者。
自身でも店舗運営を行った経験や、売上1.5倍にした事例をもとに、全国でセミナーを行う

講師 (大阪会場)

株式会社創健ヘルスケア 取締役
魚嶋 正一

大学卒業後、製薬会社で20年勤めた後、
医薬品/健康食品卸売販売会社を起業。
現在は、薬局を中心として医薬品/健康食品の販売を行うとともに集客や販売促進などのサポート事業を行いながら、自社でも調剤薬局の2店舗経営を行う

講師 (九州会場)

株式会社ミリオネット 営業部
田中 潮

店舗へMKTGアドバイス業務に関心を持つようになり、20年近くにわたり飲食/小売店、美容サロンといったサービス業向けのマーケティング/CRMに関するアドバイス業務に携わる。具体的な事例を多数紹介したセミナーは参加者から高い評価を受けている

今後のセミナー情報・勉強会について随時HPで更新しております。お気軽にご参加ください

QRコード、またはFAXにてお申し込みください

お申込み
お問合せ

TEL : 092-721-0077
FAX : 092-721-0088

詳細はこちら

QRでのお申込み



【主催】株式会社ミリオネット & 株式会社創健ヘルスケア