



テナントへの実践マーケティングアドバイスで
売上アップ実現をサポートする！

デベロッパースキルアップセミナー 「テナントサポート強化 実践マーケティング事例・ノウハウ」

全3回シリーズ

SCの出店加速で、SC同士の競争も激しさを増す中、SC運営の中で重要性を増しているのが、個々のテナントへの実践的なマーケティングアドバイスです。それには、テナントに有効なマーケティングノウハウを伝えること、テナントの「マーケティング成功事例を共有する仕組みづくり」が最重要になります。売上を「客数×来店回数×客単価」と捉え、それぞれの指標別に、実践マーケティングノウハウをお伝えします。

全3回シリーズで行うセミナーの第1回目は、**客数アップ**をテーマにテナントレベルの実践的マーケティングノウハウを事例を通じて数多く学んでいただきます。

第1回「客数アップの実践マーケティング事例＆ノウハウ」

本セミナー内容・対象者

わかるから、出来る！を目指す体験セミナーです

売上とは何か？売上を分解して考える
テナントレベルの**客数アップ**の最新マーケティング事例/ノウハウ
テナントと現状・重点課題・アクションプラン・実施結果・フィードバックを共有する**プランニングシート**
テナント店長の立場で、**客数アップのマーケティングプラン**を作成してみる（実習/グループ演習）
テナント成功事例の整理整頓とノウハウの共有化 等

参加対象/デベロッパーの営業担当・テナント担当・管理職

ファシリテーター

株式会社 SIS 代表取締役
カスタマーリレーショナルマーケター
齋藤 孝太 (さいとう こうた)

企画・マーケティング会社、マーケティングコンサルティングファームを経て、平成16年独立。現在、店舗ビジネスにおいて顧客との関係性を強化して売上拡大を実現する、CRM(顧客リレーションシップマーケティング)を販売現場に導入するコンサルティング・講演セミナーを実施。月刊販促会議、アイエムプレス等、雑誌寄稿多数。
「なぜ、CRMは店舗の売上アップに繋がらないのか？」(日刊工業新聞社)



開催要項

1. 期 日 : 2008年8月21日(木) 13:30 ~ 17:00(受付開始13:00 ~ 13:20)
2. 会 場 : 東京国際フォーラム ガラス棟G-410 JR線有楽町駅から徒歩1分 東京駅から徒歩5分
3. 定 員 : 24名様(定員になり次第、締め切らせて頂きます)
4. 参加費 : 28,000円/1名様1回につき
5. 主 催 : 株式会社リゾーム

申込締切日
8月11日(月)

やむを得ない事由により、講師・時間割・セミナー内容を変更する場合がございます。システム関連、コンサル関連の会社様のご参加はご遠慮ください。

<お申込み方法>

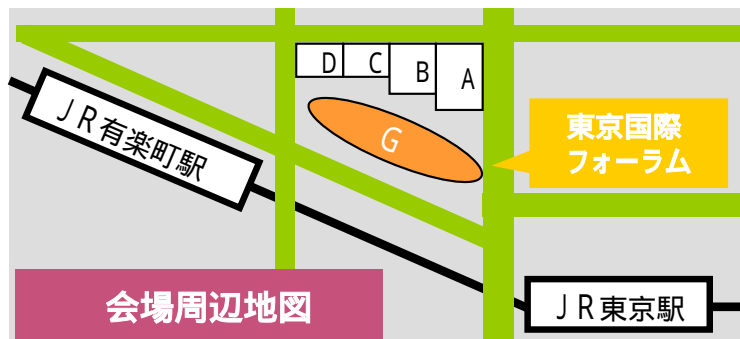
別紙のお申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みいただくか、当社ホームページから申込書を印刷してFAXにてお申込みください。

URL <http://www.rhizome-e.com/>

お問合せ先:株式会社リゾーム 担当:室(むろ)・横山

TEL : 03-3523-1128

E-mail : info@rhizome-e.com



第2回「来店回数アップの実践マーケティング事例＆ノウハウ」

本セミナー内容・対象者

わかるから、出来る！を目指す体験セミナーです

売上とは何か？売上を分解して考える
テナントレベルの**来店回数アップ**の最新マーケティング事例/ノウハウ
テナントと現状・重点課題・アクションプラン・実施結果・フィードバックを共有する**プランニングシート**
テナント店長の立場で、**来店回数アップ**のマーケティングプランを作成してみる（実習/グループ演習）
テナント成功事例の整理整頓とノウハウの共有化 等
参加対象/デベロッパーの営業担当・テナント担当・管理職

全3回の第2回目です

全3回シリーズで行うセミナーの第2回目は、**来店回数アップ**をテーマにテナントレベルの**実践的マーケティングノウハウ**を事例を通じて数多く学んでいただきます。

開催要項

1. 期 日 : 2008年9月18日(木) 13:30 ~ 17:00(受付開始13:00 ~ 13:20)
2. 会 場 : 東京国際フォーラム ガラス棟G-508 JR線有楽町駅から徒歩1分 東京駅から徒歩5分
3. 定 員 : 24名様(定員になり次第、締め切らせて頂きます)
4. 参加費 : 28,000円/1人様1回につき
5. 主 催 : 株式会社リゾーム

申込締切日
8月11日(月)

やむを得ない事由により、講師・時間割・講演内容を変更する場合がございます。システム関連、コンサル関連の会社様のご参加はご遠慮ください。

第3回「客単価アップの実践マーケティング事例＆ノウハウ」

本セミナー内容・対象者

わかるから、出来る！を目指す体験セミナーです

売上とは何か？売上を分解して考える
テナントレベルの**客単価アップ**の最新マーケティング事例/ノウハウ
テナントと現状・重点課題・アクションプラン・実施結果・フィードバックを共有する**プランニングシート**
テナント店長の立場で、**客単価アップ**のマーケティングプランを作成してみる（実習/グループ演習）
テナント成功事例の整理整頓とノウハウの共有化 等
参加対象/デベロッパーの営業担当・テナント担当・管理職

全3回の第3回目です

全3回シリーズで行うセミナーの第3回目は、**客単価アップ**をテーマにテナントレベルの**実践的マーケティングノウハウ**を事例を通じて数多く学んでいただきます。

開催要項

1. 期 日 : 2008年10月16日(木) 13:30 ~ 17:00(受付開始13:00 ~ 13:20)
2. 会 場 : 東京国際フォーラム ガラス棟G-410 JR線有楽町駅から徒歩1分 東京駅から徒歩5分
3. 定 員 : 24名様(定員になり次第、締め切らせて頂きます)
4. 参加費 : 28,000円/1人様1回につき
5. 主 催 : 株式会社リゾーム

申込締切日
8月11日(月)

やむを得ない事由により、講師・時間割・講演内容を変更する場合がございます。システム関連、コンサル関連の会社様のご参加はご遠慮ください。