



2022.10/25(火) 15~16時

オンライン 定員8名 参加費無料

なぜ1本10万円のメガネが売れ続けるのか

【小さな眼鏡店の販売戦略】

ゲスト: 栗崎 治 氏 (AWESOMES 代表)

鎌倉駅前で15年間店長を務めた眼鏡店をM&Aで買取り、創業。商品ディスプレイはやめて、来店はすべて予約制に。一人の顧客に集中することで、売上UPを実現させた。



ナビゲーター: 竹本 正人

法人営業30年。
伴走型支援をモットーに、
販路開拓、創業、
経営改善を支援中!

お申込は
こちらから!



地域密着小売店が、売上**1.5**倍を実現した秘策とは



【トークライブご参加の方は、後日、個別に相談・サポートさせていただきます】

※ FAXでお申し込みのさいは、下の参加申込書にご記入の上お送りください。FAX:045-633-5194

| | | | |
|---------|--|------|--|
| 事業所名 | | 業種 | |
| 参加者名 | | 電話番号 | |
| メールアドレス | | | |

お問い合わせ 神奈川県よろず支援拠点 ☎045-633-5071 yorozu@kipc.or.jp

* ご記入いただきました個人情報は、神奈川県よろず支援拠点に関する情報提供のために利用いたします。