

FAX

先着順  
定員 100 名

## 無料セミナーのご案内

主催: 中小企業活力向上プロジェクト / 東京商工会議所  
～会社やお店のファンを増やす秘訣とは?～

### 顧客とのリレーションシップを強化しよう

お客様と長きに渡って良好な関係を継続し、企業の利益を最大化しようとする手法である『リレーションシップ・マーケティング』は、新規顧客獲得に多額の費用を掛けづらい小さな会社やお店にこそ、ぜひ使っていただきたい手法です。

一方で、実際に何をどうすれば顧客との関係が強化でき、リピーターやファンを増やせるのか、よくわからない方も多いのではないのでしょうか。

今回は、この分野の第一人者である専修大学の渡辺達朗先生をお招きし、『リレーションシップ・マーケティング』の基本的な考え方やメリット、中小企業や地域密着型のお店などでの実践例などをご紹介いただくことで、皆様のリピーターやファンを増やすための一歩を踏み出すきっかけをご提供します。

#### 【講師】渡辺 達朗 氏 (専修大学大学院商学研究科・商学部教授)

(プロフィール)

横浜国立大学経済学部卒業、横浜国立大学大学院経済学研究科修士課程修了。(財)流通経済研究所研究員、新潟大学専任講師・助教、流通経済大学助教授を経て、専修大学大学院商学研究科・商学部教授。流通システム・マーケティングの革新を専門分野とし、ゼミでは企業の訪問やまちづくりの支援にも積極的に取り組む。著書として、『流通政策入門-市場・政府・社会-(第4版)』(中央経済社)などがある。



#### ＜中小企業活力向上プロジェクトとは＞

都内中小企業支援機関が連携し、経営課題の発見(気づき)から短期・中長期の課題解決までを切れ目なく一貫通貫に支援することで、都内中小企業の「底力向上」と「将来の成長」を図るための事業です。

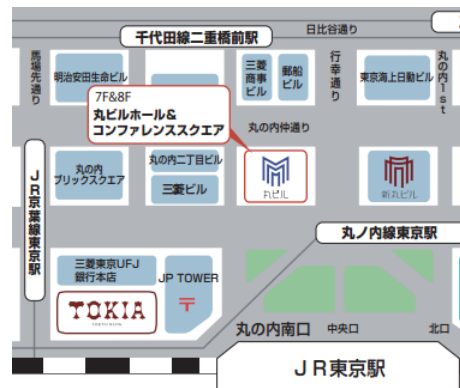
(参加団体) 東京都産業労働局、(公財)東京都中小企業振興公社、東京都中小企業団体中央会、(一社)東京都中小企業診断士協会、東京都商工会連合会、東京都商工会議所連合会

#### <日程>

2016年12月16日(金)  
14:00～16:00  
(受付開始 13:30)

#### <会場>

丸ビルコンファレンススクエア  
「Room4」  
千代田区丸の内2-4-1  
丸ビル8階  
(JR東京駅 丸の内南口 徒歩1分他)



#### <お申し込み方法>

下記に必要事項をご記入の上 FAX でお申し込みいただくか、東商イベントカレンダー (<http://event.tokyo-cci.or.jp/>)にてお申し込みください。

※参加券は発行いたしませんので、**当日受付にて、本参加申込書またはお名刺をご提示ください。**

#### (お問い合わせ先)

中小企業活力向上プロジェクト  
実行委員会事務局  
住所: 千代田区丸の内2-5-1 5F  
電話: 03-3283-7388

貴社名			所在地 〒
(業 種)	(従業員数)	名	
TEL:	FAX:		E-Mail:
参加者 1	ふりがな 氏名:	部署 役職	
参加者 2	ふりがな 氏名:	部署 役職	

【FAX 送信先: 03-3283-7809】