

参加無料

定員 40名

なにを売る、いつ売る、どう売る？

インバウンド消費をつかむ工夫と準備

～やらなきゃ損！商品やサービスを「売る」ポイントとは！～

2018年の訪日外国人数は約3,000万人。ラグビーワールドカップを契機に欧米豪の富裕層に日本が認知されオリンピック後も訪日外国人客数は拡大します！このチャンスをつかむには今準備することが大事であり、**正しく対策をすれば**売上は伸ばせます。

そこで数々のインバウンド商品を手がけ売上増加に導いたプロが、現場目線の具体的な取り組み方法を、成功事例、失敗事例を踏まえてお伝えします。①訪日外国人に魅力が伝わり、思わず買いたくなる商品、サービスの開発、②お客さんをお店に呼込む方法、③お客の呼び込み方から売上増加に繋がる店舗対応等をわかりやすく解説するセミナーです。

「なにかからインバウンド対策に取り組めばよいかわからず困っている方」、「既存商品に改良を加え売り上げ増加させたい方」等、参加費は無料となっていますので、ぜひこの機会にご参加ください！

日 時

2020年 3月6日 (金)

14:00～16:00 (13:30 受付開始)

会 場

神奈川中小企業センター 6階 大研修室
(横浜市中区尾上町5-80)

講師紹介



一般社団法人
ジャパンショッピングツーリズム協会
事務局次長 吉川 廣司 氏

13:30 受付開始

14:00～16:00

◆ インバウンドの現状と今後の動向 (今後のターゲットとは)

◆ 思わず買いたくなるような商品、お土産の創り方

- ・ 普通の日常品、今あるものが魅力的なお土産に!?
- ・ 農畜産物、加工食品、伝統工芸品、地域の特産品の魅せ方、売り方!
- ・ 食、お酒はこうすればもっと売れる!
- ・ 宿泊施設、観光地できる「コト消費」の創り方とは!?

◆ 購入までつなげる店舗対応、 大量消費につなげる方法とは!?

◆ お客様をお店へ呼び込む方法とは!?

1981年(株)JTB入社、早くから北海道にてMICE、新千歳空港国際線の誘致事業等自治体営業において訪日外国人旅行の開発に従事。2013年の協会設立時より事務局次長(現職)。経産省、総務省、農水省の各種実証事業を展開し、インバウンド消費の拡大と吸収による地域活性化をめざして「何を売る、どう売る、知恵と工夫でインバウンド消費を掴め!」、「免税・キャッシュレスの対応を見誤るな!」「さあ本番 欧米豪のお客様に何を売る?」等をテーマに全国でセミナーや講演を多数実施している。

「インバウンド消費をつかむ工夫と準備」参加申込書

お申込み
方法

メール：下記の項目について明記の上、renkei@chuokai-kanagawa.or.jp まで

メールにてお申込みください。

FAX：下記にご記入の上、045-633-5139 までお送りください。

参加者名 (複数人記載可)	※フリガナも記載してください		
	氏名	役職	
事業者名			
業 種			
所属団体名	※貴社が組合等の団体に所属している場合は、所属団体名を記載して下さい。		
事業所住所	〒 —		
TEL		FAX	
E-mail			
質問内容 聞きたいことなど			

日時：3月6日(金) 14時～16時

(13時30分受付開始)

会場：神奈川中小企業センター

6階 大研修室

横浜市中区尾上町5-80



※ご記入いただいた個人情報につきましては、個人情報保護に関する基本方針に基づき、本事業以外の目的以外には使用いたしません。
また本セミナーの受講票につきましては発行しませんので、予めご了承下さい。また、参加者が定員となった場合にのみ、本会からご連絡申し上げます。

◆◆お問い合わせ先◆◆

神奈川県中小企業団体中央会 連携開発部 担当：牧下

TEL：045-633-5132

FAX：045-633-5139

E-mail：renkei@chuokai-kanagawa.or.jp