

◆東京よろずゼミ◆

顧客のリピート率を上昇するマーケティング戦略策定ゼミ

開催日 随時開催【完全予約制】 ※開催日は電話にて調整
時間 ①9:30~10:30②11:00~12:00③13:00~14:00④14:30~15:30
開催方法 新橋事務所またはオンライン
内容

顧客を獲得するためにさまざまな努力を行ったあとで次に課題となるのが「リピートの仕組みづくり」です。リピートを生むための商品戦略・価格戦略・プロモーションや必要なITツールについて検討してみませんか。

参加
無料



こんな方にオススメ

- ◆なかなかリピート受注を獲得できずに悩んでいる事業者
- ◆通信販売に興味のある事業者
- ◆リピートの仕組みのためITツールの導入を検討している事業者

中小企業診断士

略歴

大庭 聖司

東京都よろず支援拠点
コーディネーター

前職のシステムエンジニアにて、さまざまなシステム開発に従事。通信販売システムの開発経験に基づく、顧客管理の仕組みやマーケティング戦略の策定の支援を行う。

お申込み

東京都よろず支援拠点

TEL: 03-6205-4728

※電話対応時間 9:00~12:00、13:00~16:00

