

# お店づくりのプロが教える！ 『お客様が楽しい!選びやすい!陳列・売場づくり』

「新規客がなかなか入店してくれない、入店してもあまり買ってくれない…」、「売上アップを目指して陳列やレイアウト変更を行ったものの成果が出ていない…」、このようなお悩みはございませんか？業種業態の垣根なく、お客様がつい立ち寄ってしまったり、商品を手に取ってしまうお店には“仕掛け”や“ヒミツ”があります。そんな“仕掛け”や“ヒミツ”を商店街のお店から百貨店のお店まで多種多様な売場を見てきた“お店づくりのプロ”が、わかりやすく解説します！

- 日 時：令和7年9月18日(木) 午後2時～午後4時
- 会 場：武蔵野市立武蔵野商工会館 5階第1・2会議室  
(武蔵野市吉祥寺本町1-10-7)
- 定 員：30名(先着順)会員・非会員問わず参加可能
- 参加費：無 料



★このような方におススメ★

- ◎魅力的な売り場作りのポイントを体系的に学びたい方
- ◎売場の見直しをしたい方など

講師：吉田 由佳 (よしだ ゆか) 氏

【プロフィール】

(ブランドビジネスコンサルタント／中小企業診断士／東洋大学大学院非常勤講師)

日・米・欧の有名ファッションブランド(ドリス・ヴァン・ノッテン、ヘルムート・ラングなど)で企画・MD・生産管理などを経験。独立後は、ブランドビジネスコンサルタントとして、国内外の企業や大学でコンサルティングやセミナーを実施するなど、企業・組織・人を育てる活動をしている。企業支援実績は、製造業、卸売業、小売業、サービス業と幅広く500社を超える。著書に『4割値上げで始まる“らしさ”ブランディング(同友館)』がある。

【主なカリキュラム】

1. お客様は何をを考えながら買い物しているの？
2. お客様に買ってもらえる店づくりのステップとコツ
3. 値上げの負担感を軽減する「上手な」見せ方・魅せ方
4. お客様をECサイトへ誘導させるポイント
5. 質疑応答



お申込み：参加希望の方は、9月11日(木)までに下記事項をご記入の上、FAXでお申し込みいただくか、メールにてお申し込みください。参加申込書をお送りいただいた段階で受付完了となりますが、定員に達し参加出来ない場合のみ、当所から直接ご連絡申し上げます。

お問合せ：企業支援部支援2課 TEL:0422-22-3631 E-mail:soudan@musashino-cci.or.jp

切り取り不要

令和7年度 武蔵野商工会議所 経営サクセスセミナー FAX：0422-22-3632

お店づくりのプロが教える！

『お客様が楽しい!選びやすい!陳列・売場づくり』 参加申込書

事業所名： TEL： e-mail：

氏 名： 他 名

※記載情報は当該セミナーに関する連絡・記録のためにのみ使用します。