



2017 年 2 月 21 日（火）【東京】
＜経営者・店長必見＞楽天で中小企業が勝つためには？ 月商 1000 万突破
セミナー 開催

株式会社いつも。（本社：東京都港区、代表取締役社長：坂本守）が、2017 年 2 月 21 日（火）『＜経営者・店長必見＞楽天で中小企業が勝つためには？ 月商 1000 万突破』セミナーを東京にて開催します。今回のセミナーでは、売上を伸ばしている中小企業の店舗が、どのような方法で時流を読み、他社と差別化を行い、売上を伸ばしているかをお伝えします。

■説明会 開催日時■

2017 年 2 月 21 日（火） 14：00 ～16：30（13:30 開場）

■説明会 概要■

[第 1 部] （約 60 分）

・戦略作り

時流を読む、中小店舗が 5 年後の売上を上げるために
取り組むべきこと

大手ショップ・大手メーカーの動き

モールの展望予測、各社の戦略と狙い、どのように
対応すべきか？

・人材作り

売上の差は商品力だけでなくやっぱり人だった、
中小ショップは店長力が決め手！

社長 1 人から組織での売上アップへの手法

コミュニケーションを円滑にすることで、人材力アップ！

・仕組みづくり

人が変わっても売上が変わらない仕組みづくり

業務の自動化で生産性アップ！

タスク漏れをなくすためのツール導入！

[第 2 部] （約 30 分）

売れるお店の条件とは？

検索表示回数の最大化（SEO 対策）の方法とは？

各サムネイルのクリック数の最大化の方法とは？
楽天イベント、セール導線の最適化の方法とは？
店舗内回遊対策の方法とは？
再訪問対策（リピート訪問対策）の方法とは？
メルマガ導線の最適化の方法とは？
スーパーアフィリ最適化の方法とは？

[セミナー後]

個別相談会

■定員/参加料金■

先着 40 名 ／ 無料

■会場場所■

【東京会場】(六本木)

当社の東京オフィス6階セミナールーム

東京都港区六本木 7 丁目 15-7 新六本木ビル6階

【注:6階セミナールームに直接お越しください】

■詳細・お申込み■

下記フォームよりお申込みください。

<http://itsumo365.co.jp/sem/rakuten/0221-2.html>

■主催■

[企業名] 株式会社いつも。

[住所]

東京本社：〒106-003 東京都港区六本木 7 丁目 15-7 新六本木ビル 9 階

大阪支社：〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島 5-6-13 新大阪御幸ビル 6 階

福岡支社：〒810-0004 福岡県福岡市中央区渡辺通 2-4-8 福岡小学館ビル 5 階

沖縄支社：〒900-0006 沖縄県那覇市おもろまち 4 丁目 9-3-1 CRE ビル 4 階

TEL：03-4580-1365（受付時間 平日 10：00～18：00）

URL：<http://itsumo365.co.jp/>

■本リリースに関するお問い合わせ先■

株式会社いつも。 広報室 鈴木

Mail：info@itsumo365.co.jp

Tel：03-4580-1365 Fax：03-3475-5677