

エイジスグループ創立40周年記念企画

チェーンストア流通戦略セミナー

「カスタマーエクスペリエンスと生産性を両立させる売場づくり」

国内では人口減少がひたひたと進む中でチェーンストア間の競争は激化しています。生き残れるのは「便利で快適な買物体験とお値打ち商品の提供を実現できる店」のみです。また、生き残りには高い収益力も不可欠です。今回は「カスタマーエクスペリエンスの向上」「生産性の向上」「不明ロス」をテーマに米国事例の紹介も交えながら、皆様とともに考える機会にしたいと思います。

開催地／日程：11月27日（火曜日） 高松市（レグザムホール 小ホール棟 多目的大会議室B）

11月28日（水曜日） 福岡市（博多バスターミナル 貸しホール 大ホール）

12月6日（木曜日） 東京都（TKP 飯田橋ビジネスセンター ホール3A）

時間：各会場12時50分より17時（受付開場12時20分）

定員：各会場40名様

参加費：お一人様 10,000円（税込み）

12:50-13:00 ご挨拶

13:00 テーマ1 『CS(顧客満足)からCX(顧客体験)へ』

-13:45 -サービス オブザ・イヤー調査から見えてきたもの-

~人手不足・インバウンド増加、ネット台頭の今。支持される店の取組みとは~

エイジスリサーチアンドコンサルティング株式会社

代表取締役社長 高岸 郁亮

13:45 テーマ2 『すぐ行動に移すべきロスプリベクションの施策とは』

-14:15 -組織、教育、売場対策、店舗現場から見た課題とその解決策を探る-

株式会社エイジス 営業推進室 シニアキーアカウントマネジャー

阿部 孔孝（防犯設備士、セキュリティプランナー）

=== 14:15-14:30 休憩 ===

14:30 テーマ3 『刻々と変化する最適な売場を実現するために』

-15:15 -セルフチェンジマネジメントの実際-

エイジスマーチャンダイジングサービス株式会社

シニアセールスマネジャー 藤村 芳孝

15:15 テーマ4 『売れない商品を科学する/売場・商品・作業』

-15:45 -2割の品目で8割の売上。売上の2割を占める8割の商品は?-

エイジスリテイルサポート研究所株式会社

代表取締役社長 近江 元

=== 15:45-16:00 休憩 ===

16:00 テーマ5 『テクノロジーとデータ活用で売場の効率と生産性向上実現へ』

-16:30 -棚卸データと販売データを活かす具体事例を紹介-

株式会社エイジス

新規事業推進室長 米山 英志

16:30 テーマ6 『米国チェーン最新情報』

-17:00 -テクノロジーと顧客が求めているものへのすばやい対応-

エイジスリテイルサポート研究所株式会社

企画部長 白戸 清一郎

（講演内容、講演者は予告なく変更の場合があります。ご了承ください。）

主 催：株式会社エイジス <http://www.ajis-group.co.jp/>

(お問合せお申し込み先 TEL：043-380-2242 email：1189seminar@ajis-group.com)

※詳しくは裏面をご覧ください

参加申込方法

メール ◆件名に「流通戦略セミナー（会場名）申込」と明記の上、下記必要事項をご記入ください。

アドレス：1189seminar@ajis-group.com 又は 各営業担当まで

電 話 ◆エイジスリテイルサポート研究所(セミナー事務局) 又は 各営業担当までご連絡の上お申込ください。

T E L：043-380-2242

F A X ◆下記お申込フォームにご記入の上、FAX 願います。

F A X：**043-350-5113（セミナー事務局）**

セミナー名	チェーンストア流通戦略セミナー	
開催地 日 程	<input type="checkbox"/> 高松市 2018年11月27日（火曜日） <input type="checkbox"/> 福岡市 2018年11月28日（水曜日） <input type="checkbox"/> 東京（飯田橋） 2018年12月 6日（木曜日） （ご希望の開催地日程に \blacktriangleright を入れてください。）	
貴社名		
ご住所		
ご連絡先	お電話：	Eメール：
ご担当者 氏 名		
受講者様①	フリガナ -----	お役職名
受講者様②	フリガナ -----	お役職名
受講者様③	フリガナ -----	お役職名
受講者様④	フリガナ -----	お役職名
受講者様⑤	フリガナ -----	お役職名

※5名以上受講希望者がいらっしゃる場合は、会場の都合上別途ご相談ください。