

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」をテーマに国内に留まらず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。

開催日	開催地	会場	
6月19日(水)	神戸市	三宮コンベンションセンター	503号室
7月1日(月)	名古屋市	イオンコンパス名古屋駅前会議室笹島	RoomA
7月3日(水)	さいたま市	TKP大宮駅西口カンファレンスセンター	カンファレンスルーム6B
7月8日(月)	札幌市	札幌市産業振興センター 技能訓練棟3F	セミナールーム1

■時間：各会場 13時30分より16時30分（受付開場13時）

■定員：各会場 40名様

■参加費：お一人様 10,000円（税込み）

■当日ご持参いただくもの：お名刺1枚（セミナー会場受付にお渡し下さい）

13:30 テーマ1『データと技術で売場を科学する“令和型リテール”を確立しよう』

-14:50 ---印象を実証に、思い込みをデータに裏打ちされた仮説に、経験をマニュアルにする
新しいデータドリブン経営を創造せよ！---

ロジカル・サポート株式会社（元「販売革新」「食品商業」編集長）
代表取締役社長 三浦 美浩 氏

15:00 テーマ2『人・作業・売場・商品、快適な買物体験を実現するための原則』

-15:45 ---お客が買いたくなる、繰り返し来店したくなる店舗を、効率的に作り上げ、維持し続ける
ためにわれわれが行うべき行動原則がここにある。

エイジスリテールサポート研究所株式会社
代表取締役社長 近江 元 氏

15:45 テーマ3『ロス退治とロスプリベンション・何からはじめるか』

-16:30 ---企業業績に直接に影響を与える不明ロス。年間20万店舗以上の棚卸を実施するエイジスが
店舗現場で起きている状況と、その処方箋を開示する。

株式会社エイジス
新規事業推進室長 米山 英志 氏

（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.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(セミナー事務局)**

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"/> 神戸市 2019年6月19日(水曜日) <input type="checkbox"/> 名古屋市 2019年7月 1日(月曜日) <input type="checkbox"/> さいたま市 2019年7月 3日(水曜日) <input type="checkbox"/> 札幌市 2019年7月 8日(月曜日) (ご希望の開催地日程にレを入れてください。)	
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。