

SNSを頑張っても来店が増えない店舗のための 「半径350m集客セミナー」

～ご近所客をファンに変える店舗マーケティング～

日々SNSや情報誌での発信を頑張っているのに、「新規顧客が増えない」「一度来たお客様が戻ってこない」「紹介が増えない」と悩まれている店舗経営者の方は少なくありません。店舗では、売上が伸び悩むと、SNS、広告、チラシ、クーポンなどの販促施策を増やしがちです。しかし、店舗ビジネスの売上は、単発の販促だけでなく、商圏・生活人口・来店導線・接触頻度・顧客観察という「来店構造」に大きく左右されます。

本セミナーでは、商圏・顧客・接触頻度から来店確率を設計する考え方をベースに、すぐに実践できる販促策と、顧客との関係性を深めてリピーター・紹介を増やす方法を業種別に分かりやすくお伝えします。

■日 時：2026年9月15日（火）午後2時～4時

■内 容：

- (1) 集客が上手くいかない理由
- (2) ご近所店舗マーケティングとその有効性
- (3) 自店の商圏と顧客を再設定する方法
- (4) 業種別ご近所のお客を増やす事例
- (5) リピーター・紹介を増やすための実行計画作成



■講 師：KMC株式会社 代表取締役・中小企業診断士 神吉 耕二（かんき こうじ）氏

<講師略歴>

商社で新規事業開発、小売業で店舗開発と経営指導、IT企業で流通業向けソフト販売の経験を経て、中小企業診断士として独立して16年。創業支援と事業再生の分野で、自社の強みを時代に合わせて儲かるビジネスモデルにブラッシュアップすることを得意としている。東京商工会議所足立支部で12年継続して、創業者向け経営者塾を開催しており、近年では経営者のやる気とアイデアを引き出す伴走支援に取り組んでいる。中小企業診断士。

■開催方法：「Zoom」によるオンラインセミナー（ライブ配信） ■参加費：無 料（30名・先着順）

■対 象：本テーマにご関心をお持ちの経営者、管理者、現場担当者様等
特に飲食店・小売店・美容院・整体院等店舗を持つ事業者

【本セミナーにおける諸注意について】

- ☐ 本セミナーはZoomを用いたWEB配信となります。ご参加に必要なURLおよびパスワード等は、開催前日までにメールにてお送りいたします。なお、受講に必要なPC・インターネット環境等は各自でご用意をお願いいたします。
- ☐ 受講用のPC・インターネット環境等が視聴環境を満たしているか、ご確認ください。視聴環境によって、本セミナーの動画を正常に視聴できない場合がありますが、当該事象について、主催者は一切の責任を負いませんので、予めご了承ください。
- ☐ 本セミナーの受講に際しては、「オンラインセミナーの受講にあたってのお願い」に定める事項を遵守いただきますようお願いいたします。（ホームページ）<https://www.tokyo-cci.or.jp/notes-webinar/>

【申込方法】締切日：9月8日（火）

「東商マイページ」にて、イベント番号「207429（半角）」

を検索していただきお申し込みください。

URL: https://myevent.tokyo-cci.or.jp/detail.php?event_kanri_id=

※東商マイページへの登録（無料）が必要です。

二次元コード
にてお申込み
いただけます



<お問合せ先> 東京商工会議所足立支部 和田 電話：03-3881-9200
（足立区千住1-5-7 あだち産業センター4階）

※いただきました情報は、当該事業に関する連絡・記録のための使用いたします。また、東京商工会議所からのFAX・DM・メールマガジンの送付等各種事業の情報提供に使用させていただきます。今後の情報が不要の場合は、お電話かFAXでご連絡ください。