

神戸商工会議所 こうべ de カードセミナー

「小さなお店が利益を出し続ける法則」

— 商売を取り巻く環境変化に負けない戦略とは? —



今秋以降、アップルの「アップルペイ」導入に続き、Googleの「アンドロイドペイ」がサービス提供を開始するなど、革新的な情報技術が次々と登場。消費の現場では、決済手段の多様化が進み、購買行動にも変化が起こり始めている。

そのような激変する環境の中、地域の小規模店が生き残りを図るには、新たなビジネスモデルの構築が必要不可欠となっている。

神戸商工会議所では、神戸市内の小売業・飲食業・美容室等を対象に、『こうべ de カード(※)』を展開しているが、同サービスの加盟店は、地域の小規模店が大半を占める。今春には、事業開始から初となるカード手数料率の引下げを実施し、加盟店のコスト削減に着手。今後は、実利面のメリットに加え、経営力向上(売上拡大)に向けた支援にも取り組んでいく。

そこで、当商工会議所は、小規模店の生き残り戦略をテーマに、下記の通り『こうべ de カード』セミナーを開催する。

※こうべ de カード(クレジット決済サービス)

神戸商工会議所自らが提携カード会社と包括契約を締結し、会員事業所にクレジットカードの決済サービスを提供する全国的に珍しい取り組み。会議所ならではのスケールメリットを活かした割安な手数料率、カード決済端末機の無償貸与が評判となり、現在では約1,200店舗が利用している。(Visa・MasterCard3.5%～)

記

■セミナー(概要)

日 時：平成29年 1月24日(火) 14:30～16:30

場 所：神戸国際会館8階 会議室(神戸市中央区御幸通8丁目1-6)

内 容：講 演「小さなお店が利益を出し続ける法則」

[講 師] ランチェスターマネジメント 代表取締役 河辺よしろう 氏

定 員：60名(先着順)

参加費：無料

*なお、本セミナーの受講対象は、こうべ de カード加盟店及びクレジット決済の導入を検討している事業所(小売業・飲食業・美容室等)に限定する。

(セミナーの特長)

- ・中京地区 No. 1 のビジネスモデルプロデューサーが、『弱者が生き残る経営戦略』を徹底解説!
- ・ビジネスモデルの再構築により、ありふれた商売がキャッシュフローマシンに大変身!
- ・自らの経営経験(企業成長・海外展開)に基づく、小さなお店が直ぐに始められる実践的戦略!
⇒「顧客開拓に向けた営業活動」、「価格競争からの脱却」、「利益性を高める原理原則」など

<詳細は→添付のセミナー案内チラシをご参照ください>

以 上

【本件担当】神戸商工会議所 事業部サービス事業チーム(高森・大塚) 内線：503

TEL：078-303-6130 / FAX：078-303-3003