

# 「IKEAに学ぶ！成功する 小売業のビジネスモデル」

## ～なぜIKEAは、ホットドッグを売るのか～

スウェーデンの家具店IKEAが日本に再進出してから7年が経ちます。日本市場から撤退を余儀なくされる海外企業もある中で、IKEAは現在でも多くの人で賑わっています。そこには、細部まで計算し尽くされた独自のビジネスモデルが構築されています。本セミナーでは、IKEA独自のビジネスモデルの優れた点を、実際の店舗の写真を紹介しながら、小売業が成功するためのポイントを解説し、売上アップに向けた自社の経営戦略に応用していただくためのヒントをお伝えします。

【日時】平成26年12月18日(木)  
14:00～16:00

【会場】横須賀商工会議所  
1階多目的ホールB

【定員】50名  
(定員となりしだい締め切らせていただきます)

【受講料】無料

【講師】株式会社エイチ・エーエル 樋野 昌法 氏 (中小企業診断士・社会保険労務士)

【申込】下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

【主催】横須賀商工会議所 (〒238-8585 横須賀市平成町2-14-4)

TEL : 046-823-0402 FAX : 046-823-0401

### 【カリキュラム】

- ◆IKEAを取り巻く環境
- ◆IKEAのビジネスモデル  
～ニトリや大塚家具との違い～
- ◆独自のマーケティング戦略  
～IKEAの家具は安いのか～
  - ・駅ビルテナントに出店しない理由
  - ・400ページにおよぶカタログの秘密
- ◆低コストを実現するオペレーション戦略
  - ・商品梱包の特徴
  - ・組立説明書を“全世界共通”にする



横須賀商工会議所 芳賀行 (FAX:046-823-0401)

※切り取らずに、このままFAX送信下さい

## 「IKEAに学ぶ！成功する小売業のビジネスモデル」 受講申込書

事業所名	フリガナ (業種)
受講者名	フリガナ フリガナ
所在地	TEL - - FAX - -

※ ご記入いただいた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、取り扱いにつきましては、個人情報保護法に則り、厳重に管理いたします。