



販売促進セミナー

売れる仕組み作り&マーケティング!

売上アップのため効率的に会社の

2時間で
解る!

顧客を増やす戦略

知っておきたい! マーケティングの勘所

日本の人口減少は、顧客数が減り続けて集客そして人の採用も大変な時代に突入しています。これからの時代を会社が生き抜くためには何をどうすれば良いのでしょうか? そこで、本セミナーでは、顧客減少時代に対応する「販売促進」「販路開拓」について、マーケティングの知識を活かせば戦略的に新規の顧客を増やし、既存客からのリピート率を向上させることが可能です。詳しく解説いたします。

【講師】

(株) エキスパートナーズ
代表取締役 小野寺勇史郎氏
中小企業診断士 税理士



(株)日本コンサルタントグループで20年間の在社中に大手・中堅企業の事業部や営業部門の新規開拓、集客のための競合店調査と同行営業研修 07年独立、23年「覚悟の瞬間」に出演
【著書】「売掛金回収のルールと習慣づくり」「危ない得意先の見分け方」他3冊
第2790地区 多古ロータリクラブ会員

日時 令和6年 **3月7日** (木)
13:30~15:30

会場 八街商工会議所

定員 30名 (先着順)

申込 3月4日 (月) までにお申込ください

※定員になり次第締め切らせていただきます

主催 八街商工会議所 指導課

TEL 043-443-3021

FAX 043-443-7221

受講無料

【講座内容】

- **売上アップ**のマーケティングとは
 - ・顧客を創造し拡大するには?
 - ・売れる仕組みを作るには?
- **販売促進**の5つの手法とは
 - ・5つの手法をやってみよう!
 - ・明日から使える客増演習
- **新規販路開拓**とマーケティング
 - ・顧客満足の新3原則
 - ①もてなし ②心の絆 ③特別待遇
- **客増のクラウドファンディング**
 - ・新規顧客開拓と集客に有効

FAX:043-443-7221 *申込書は切らずに送信してください。

八街商工会議所

売れる仕組み作り&マーケティングセミナー(3/7)参加申込書

事業所名		TEL	-	-
所在地	〒	FAX	-	-
受講者名				

*本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、個人情報保護法を遵守し、適正に管理いたします。