

来店・電話予約・売上が増える  
**当たる!!** チラシにはワケがある!!

自分で作る!

# チラシ 販促作戦と 作り方5のポイント



- 小売・サービス業●飲食業●理美容業●住宅リフォーム業
- 特産品販売業●整体院業●健康食品販売業などにおすすめ

チラシはお客様に来店・購買行動を起こしてもらうための販促ツールです。お金と労力をかけて作るのですから、目的が良く伝わらないと無駄になるため「お客様にしてほしい行動」=「ゴール」を明確に掲載することが大切です。そこで本講座では、一瞬で伝わる! 捨てられない! 来店・電話予約・売を増やすチラシ販促のノウハウと作り方について事例を交えて解説します。

**日時** 令和元年9月26日(木)  
 午後2時~4時

**会場** イクネスしばた(新発田駅前複合施設)  
 多目的室1 (新発田市諏訪町 1-2-12)

**対象者** 小規模事業者 **定員** 30名(先着順)

**申込み** TELまたはFAXでお申込みください。  
 TEL▶22-2757  
 FAX▶23-5885

**主催** 新発田商工会議所

**受講無料**

講師

★自らの体験から生まれた販促著書  
 6冊を持つ人気講師が解説  
 (株)はぴっく 代表取締役  
 しかける販促マン



**眞喜屋 実行氏**

講座内容

- チラシで売ろうとしてはいけない理由
- チラシの「作り方」よりも大事なことは?
- お客さまが口にしない本音の作り方
- チラシの1・3・30秒ルール
- お客様の目線を集める法
- お客様を惹き付ける言葉の選び方
- 「今すぐ行動」を生み出す方法
- 裏技チラシも見せます!

\* FAXは切らずに送信してください。

月 日 申込

## 「チラシ販促作戦と作り方5つのポイント」受講申込書

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名	
所在地	〒 -		

\*ご記入いただいた個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。