

【顧客獲得】⇒【リピーター創出】⇒【固定客獲得】への法則

「お客様の購買意欲を呼び起こす販促術！」

～プロモーションストーリーの作り方！～

《プロモーションストーリーとは・・・》

購買意欲を喚起するための活動、人を購買に導くには理性だけではなく、感情的な側面も不可欠となり、人を動かすために必要な要素である。

新規顧客獲得を目的としたチラシ・クーポン・割引セールなどの様々なプロモーションが展開されています。もちろん、それらは大切な活動ですが、本当に大切なのは、その後も何度も足を運んでいただき「固定客」になって頂くことです。しかし、そのためのプロモーションはあまり実施されてません。来店客がそのまま固定客になってくれるわけではありません。そこで本セミナーでは、事例を紹介しながら「固定客をつくるプロモーション作り」のノウハウを伝授いたします。是非、皆様多数のご参加をお待ちいたします。

講師紹介

reface代表/中小企業診断士
行動観察・営業強化コンサルタント

なかむら かのり
中村 佳織 さん

15年間セールスプロモーション会社に勤務した後、営業・マーケティングコンサルタントとしての第一歩を踏み出す。表面からは見えない真の課題を解決することを得意とする。独自の『行動観察』メソッドを活用することで、営業現場や販売現場などに深く入り込み、隠れた課題を顕在化している。コンサルティングにおいては、「わかりやすく」「シンプルに」をモットーとし、現場でしか見えない問題を抽出し、最適な支援を行う。ヒアリング力、観察力、分析力が高いことも信頼が高い。なかでも、独特のヒアリング力を発揮し、1日で同行相手の心を開かせることには定評がある。



講座内容

- プロモーション手法の紹介
- プロモーションの失敗事例
- 固定客を増やすプロモーションストーリー
- ストーリー展開事例
- プロモーションストーリーの作成
- まとめ・質疑応答

開催日時

8月24日（水）14:00～16:00

会場

新発田商工会議所

定員

50名（定員になり次第、締め切ります。）

受講料

1人 1,000円 会員以外1人 2,000円

申込方法

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX またはTEL・メールにてお申込みください。（E-mail: mito@shibata-cci.or.jp）

お問合せ

新発田商工会議所 TEL 0254-22-2757

8月24日（水）開催「お客様の購買意欲を呼び起こす販促術！」セミナー受講申込書

*切り取らずにこのままFAXしてください。

新発田商工会議所 宛（FAX：0254-23-5885）

平成28年 月 日

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者名			

※ご記入いただいた個人情報、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。