

新規集客と リピート化のしくみ

本気の販促に
取り組みませんか!!

本セミナーでは、「新規客」を集めて、そのお客様を「リピート化」させる手法をお話いたします。

定期的に新しいお客様がやってきて、リピート(購入)してくれたら絶対に商売繁盛しますよね。とてもシンプルな理論です。…しかし、このシンプルな流れを構築できないお店(会社)が少なくありません。その理由は、全体の流れを心の底から深く理解できていないから。

そこで、本セミナーでは「新規集客とリピート化」の流れをポイントに分けてわかりやすく説明します。この機会に是非ご参加ください。

【主なセミナー内容】

- ◆ 新規集客とリピート化の流れ構築
- ◆ 販促前の3つの準備
- ◆ 口コミ企画・紹介企画
- ◆ 人の法則
「知らない=恐怖」
「知っている=信頼」

【講師】よね みつ かす ひこ 米満 和彦 氏 (闘う販促デザイナー)

株式会社ザッツ 代表取締役

1969年鹿児島生まれ。美容室・飲食店を中心とした中小店舗・企業の販促支援を行なっている。小さな店の最大の武器である「人」「情熱」を最も的確に訴求できる販促ツール・ニュースレター作成・指導の第一人者として、全国で「売れるニュースレター作成支援サービス」を展開し、200以上の店が導入している他、「ひと味違う販促企画アイデア集」「0円販促を成功させる5つの法則」「不景気でも儲かり続ける店がしていること」など6冊のビジネス書籍を出版している。



日時 平成29年 10月19日(木) 14:00~16:00

場所 大分商工会議所ビル 5F 中ホール (大分市長浜町3-15-19)

定員 60名様

申込方法 下記申込書にご記入のうえ、FAXまたはTELにてお申込み下さい。

主催 大分商工会議所 中小企業相談部

TEL 097-536-3208 FAX 097-536-3143

受講料
無料

平成29年10月19日(木) 販売促進セミナー 受講申込書

大分商工会議所 行 FAX 097-536-3143

※このままA4サイズでFAXして下さい。
申込日(平成29年 月 日)

事業所名		業種	
所在地		TEL	
受講者名	(役職)	(役職)	(役職)