

売上を大幅アップする差別化ポイントの作り方・活用方法



セミナーのねらい

商品やサービスを顧客に提供する場合、自社を選んでもらう理由（訴求ポイント）が重要になってきます。その訴求ポイントを整理し、顧客にわかりやすく伝えた実践事例を交えた販売施策をグループ形式で学んでいただくことで、売上アップを目指しましょう！

日時 平成 24 年 11 月 21 日（水）

① 午前の部：10時～12時

② 午後の部：14時～16時

会場 佐賀商工会館 5Fホール（佐賀市松原1丁目2-35）

※駐車場に限りがあります。公共交通機関等をご利用下さい。

1日2回開催！！

グループ形式セミナー

● 主な内容 ●

- ① 1日で1000万円売上げたハンバーグ店などの事例紹介
- ② 自己紹介（1人1分）
- ③ グループ討議
- ④ 5分間で自社の商品概要・ターゲット・販売方法・現在の差別化ポイントを説明
- ⑤ グループでターゲットにあった差別化ポイント・売れる仕組みを討議（20分）
- ⑥ 模造紙に討議した内容を記入（発表時活用）
- ⑦ リーダーが各グループ発表
- ⑧ 総評

【セミナー講師】

赤ちゃん本舗を経て、テレマーケティング会社で数多くの通信販売会社業務を経験。平成9年通信販売・宅配などダイレクトマーケティング専門のコンサルティング会社（ユニバーサル・ジョイント）を起こす。食品・健康食品・化粧品単品通販立ち上げを得意としている。直接ノウハウを習得するネットショップ経営戦略スクール開講。平成17年3月よりタダで宣伝できるPR研究会発足。現在に至る。

（有）ユニバーサル・ジョイント
代表取締役

赤松 雄二 氏



受講料 無料

定員 【午前の部】・【午後の部】ともに30名（定員になり次第、締め切ります）

申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。

※定員の都合上、1事業所当たりいずれかのコース2名までの申込となります。

主催 佐賀商工会議所（担当：小寺、大木）

TEL: 0952-24-5158 FAX: 0952-26-2914

経営安定セミナー『売上を大幅アップする差別化ポイントの作り方・活用方法』受講申込書

事業所名		T E L	
事業所所在地			
受講者（コース）	（ 午前 ・ 午後 ）		（ 午前 ・ 午後 ）

※ご記入いただきました情報は、当所からの各種連絡、情報提供時にものみ利用し、他の目的には一切利用致しません。