

【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おられません。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。皆様のご参加をお待ち致しております。

◆日 時：平成28年 **10月28日（金）**

14時00分～16時00分

◆場 所：佐賀商工ビル 7階 小会議室 B・C

(佐賀市白山2-1-12)

※お車でお越しの際は、佐賀商工ビル提携駐車場をご利用下さい。提携駐車場を利用された方のみ無料駐車券を配布致します。(駐車券をご持参下さい。)

◆定 員：30名(定員になり次第締め切ります。)

◆受講料：無 料

◆申込先：下記申込用紙に必要事項を記入の上、FAXにて、お申込み下さい。

佐賀商工会議所 企画・推進班

TEL0952-24-5155 FAX-0952-26-2831

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 かおり
中村 佳織 氏



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」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

10月28日（金）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 ※このままFAXして下さい。

事業所名	TEL	
	FAX	
所在地	業 種	
氏 名		

※ご記入頂きました情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

◆佐賀商工会議所 企画・推進班(担当:小寺) ※セミナー情報はHPでもご覧頂けます。☞ <http://www.saga-cci.or.jp>

FAX送信先 ☞ 0952-26-2831