

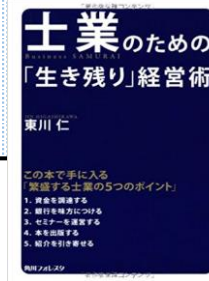
『士業・コンサルタントのための “顧客倍増”マーケティング』講座

～知らなきゃまずい7つのポイント～

現在、士業やコンサルタントを取り巻く環境は、年々厳しくなっています。多くの中小企業の成長や発展に貢献したくても、貢献出来る対象がいないと、いくら豊富な知識や業務経験、ノウハウがあったとしても、それらを発揮する機会も持てません。これからの士業やコンサルタントが、まず、身につけてはならないスキルは、「顧客を獲得できる能力」(＝マーケティング力)です。今までは、士業やコンサルタントにとってマーケティングは必要ありませんでした。こちらから、顧客を探さなくても、向こうから、こちらを見つけてくれていました。しかし、環境は変わったのです。これからも永続する事務所経営をしようと考えた場合、マーケティング力は必要不可欠となります。そんな士業やコンサルタントが、比較的苦手とされている「知っておくべき、士業・コンサルタントのマーケティング」について、士業マーケティングの専門家である東川氏に解説していただきます。また、セミナー終了後に交流を深めるため、名刺交換会及び講師を交えた座談会を行います。是非ご参加ください。

＜カリキュラム内容＞

- ◆士業・コンサルタントに共通する悩みベスト3
- ※↓士業・コンサルタントのための…
- ◆ビジネスにおける9つのキャッシュポイント
- ◆売上を増やすためにできること
- ◆新規客獲得するための8つの方法
- ◆顧客単価を上げるためにあらかじめ行っておくべきこと
- ◆顧客単価を上げるための5つの具体的な方法
- ◆AIに代替されない専門家になるために必要なこと など



日時

平成30年 **2月23日(金)**
【セミナー】14:00～16:00
【名刺交換会及び座談会】終了後～17:30

会場

新潟国際情報大学 中央キャンパス 6階 61・62号室
(新潟市中央区上大川前通7番町 1169番地)

定員

30名 (定員になり次第締め切ります)

【参加費】**無料**

※当日は**名刺及び案内パンフレット**等をご持参ください。

【申込方法】 下記申込書に所要事項をご記入の上、FAXまたはメールにて新潟商工会議所 経営相談課 宛お申し込みください。

※受付票はお出ししません。定員超過の場合のみご連絡いたします。
※駐車場は有料となります(駐車券のサービスはありません)。

主催・申込先：新潟商工会議所 経営相談課
TEL：025-290-4411 FAX：025-290-4421

講師紹介

(株)ネクストフェイズ 代表取締役 繁盛士業プロデューサー **東川 仁 氏**



関西大学卒業後、13年間勤めていた金融機関が突然破綻。「カネなし」「資格なし」「人脈なし」「経験なし」の状態にもかかわらず、無謀にも経営コンサルタントとして独立。当初は顧客が獲得できず苦労が続いたが、【紹介で顧客を引き寄せる仕組み】を作ることによって、経営を安定させる。現在は、士業に対し【顧客を引き寄せる仕組み】の重要性とその作り方を伝授し、多くの**繁盛士業**を生み出している。

2/23(金) 専門家ネットワーク事業「士業・コンサルタント育成」セミナー参加申込書 ※切り取らずにFAXしてください。

新潟商工会議所 経営相談課 行
(FAX：025-290-4421 MAIL：soudan@niiigata-cci.or.jp)

*選択肢がある場合は○で囲んでください。

会社名	(会員・非会員)			保有資格	公認会計士・行政書士・司法書士・社会保険労務士・税理士・ 中小企業診断士・土地家屋調査士・不動産鑑定士・弁護士・弁理士・ 技術士・建築士・ITコーディネーター・ファイナンシャルプランナー その他()
会社住所	〒			参加者氏名	
TEL	従業員数	人			

*ご記入頂いた情報は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。