

【販売促進セミナー】

主催：新潟商工会議所

お客様の心を“グツ”とつかんで“ドカン”と売る！ 当たるチラシ・POP・WEB…

販促ツールの作り方

業績を上げるためにチラシを打ち、POPを書き、Facebookやブログ…Web活用など、様々な販促を行うも成果が上がらず、販促経費ばかりが掛かっていませんか！

このセミナーでは、「今すぐ買いたくなるような表現」「お店に行きたくなるような言葉」など反応が上がる販促ツール作り、活用できるノウハウなどワークを通して習得して頂きます。

☞ こんな方におすすめ！

- ★ ダイレクトメールの反応がなく売上作りに苦戦している方
- ★ 販促コストが増加して利益がでないとお嘆きの方
- ★ 出来るだけコストを掛けずに業績を上げる方法が知りたい方

日時 令和元年 **6月3日(月)**
14:00～17:00

会場 朱鷺メッセ3階 中会議室
(新潟市中央区万代島6-1)

※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)。

定員 60名 (※先着順)

【主な講座内容】

- なぜ、あなたの販促物(チラシ・POP)に誰も反応しないのか？
・当たる販促物、当たらない販促物
- “ドカン！”と売れるチラシ・POPの秘密を探る！
・売れるチラシ、POPの共通キーワードは○○！
・お客様が『共感』できるチラシ、POPの作り方
◆【ワーク】共感ストーリー作成テンプレート
- 当たる販促ツールに欠かせないキャッチコピーの作り方
・キャッチコピーの反応は準備で8割決まる
◆【ワーク】スマホで検索！キャッチコピーを作る準備はこう行う
・無理なく当たるキャッチコピーのヒットパターン
- もう、無関係とは言えない『WEB』販促ツールの使い方
・超簡単！ほとんどコストを掛けない WEB 販促ツール使いこなし術
・もっと売上を上げるための WEB & リアル販促の組み合わせ術
- まとめ ～これから10年当たる販促ツールを作り続ける条件とは？～

講師紹介

メンタルチャージISC研究所

おかもと ふみひろ

代表 岡本 文宏 氏



1966年 神戸生まれ。
近畿大学法学部卒業。スタッフに任せて「業績」を上げる実践法を指導する専門家。アパレル会社勤務、セブンイレブンFC店経営を経て、2005年メンタルチャージISC研究所を設立。

延べ3,000時間を経営者とのコーチングに費やし、スタッフが自ら考え動く人材の採用、育成を提供。現在店舗の人・売上・顧客作りを総合的にサポートする情報共有コミュニティ「インスタコミュニケーションサポートクラブ」を主宰。

Webサイトはこちら



【受講料】会員：2,000円 非会員：5,000円(1名・税込)

【申込方法】下記申込書に所要事項をご記入の上、FAX または Web サイトからお申込ください。

Web サイトはこちらをクリック→<https://www.niigata-cci.net/formsys/public/form/102>

新潟商工会議所 経営相談課 宛 5/28 (火) までにお申し込みください。

受講料は 5/29 (水) までに下記口座へ納入願います。

※受講票はお出ししませんのでご了承ください。

◆ (振込口座) 第四銀行 本店営業部 普通預金 NO.5063446

口座名 新潟商工会議所 (振込み手数料はご負担願います)

(注) 口座番号・名義人が変更になりました。

◇銀行振込の場合は原則として領収書は発行いたしません。必要の場合はご連絡ください。

【申込先】新潟商工会議所 経営相談課 (小林・松井)

TEL : 025-290-4411 FAX : 025-290-4421

MAIL : soudan@niigata-cci.or.jp

6月3日(月)「販売促進セミナー」参加申込書

※切り取らずに FAX 願います

新潟商工会議所 経営相談課 行 FAX : 025-290-4421

MAIL : soudan@niigata-cci.or.jp

*会員・非会員のうち該当する方を○で囲んでください。

*業種は○で囲んでください。

会社名	(会員・非会員)		受講者氏名
会社住所			
業種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他		
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。