

新規顧客が欲しい！集客したい！等々…

定員30名(先着順)

販路開拓をお考えの創業者や競合との差別化を図りたい等の事業者の皆様へ!!

小さな会社が今すぐできる小予算販促術

～しゃべる名刺&チラシを活用した成功事例とは～

創業時や販路開拓を図りたい事業者が一番心配なのはお客様の反応です。しかもこのコロナ禍においてはお客様との接触にも気を付けなければなりません。そこで今回のセミナーではコロナ禍でも創業時にお客様の集客に困らない販促方法をお伝えします。

開店の営業活動で必需品のチラシや名刺が、商品やサービスを、事業主や経営者、営業マン以上に伝えてくれる様にするには、何を、どのように記載すればよいのでしょうか？

創業者はもちろん、良い商品を持ちながらアピールしきれていない事業者、価格競争に悩んでいる事業者、同業他社との差別化を図りたい事業者の方にもお薦めの内容となっていますので、是非ご参加ください。



なかのたかし
中野貴史氏

講師

ソウルプロダクツ代表

印刷会社やデザイン会社、大手機械メーカーの子会社勤務。素人集団だったデザイン部を、マネジャーとして社内成長率 No.1 に育て、デザイナーながら、部内の専属営業を抜きトップの売上を上げる。その後上京し、コネ無し、金無しの状態で起業。家のローンと生まれただけの子供を抱え、無収入のどん底状態での暗中模索の末、「しゃべる名刺」を発明し自身のビジネスを成功させる。マーケティング・心理学の理論に裏打ちされた名刺は「自分らしさを出せ、ストレスなく、初対面を楽しむようになった」と大好評を博す。現在、営業販促などのコンサルティングやクライアントのブランディングのサポートを行ない多くの人からの支持を得ている。

●主な講座内容(予定)

- コロナウイルス対策の見える化
- 顧客がモノを買う時の判断基準とは
- 販路開拓に必要な3つの要素
- 新規開拓の3つの方法
- 営業に役立つ道具の数々
- ゼロから1を生み出すプロセス
- SNS 活用のポイント
- 小さな会社の販促成功事例

開催日時 **12月22日(火) 午後2時~4時**

会場 **金沢商工会議所 2階 大会議室**

※地下に駐車場があります(有料・台数に限りあり)

申込方法 下記申込書をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

受講料 会員 3,300円 非会員 5,500円

お支払い ※前日までに銀行振り込みをお願いします。
※振込後の受講料は返金致しかねます。
※振込手数料はご負担をお願いします。

【振込先】 北國銀行本店営業部(普) 313460
金沢商工会議所 中小企業相談所

お問合わせ ☎076(263)1161 経営相談グループ 木本

〈FAX送信用紙〉

☎076(263)1161 FAX076(263)1158 メール keiei@kanazawa-cci.or.jp

12/22 開催 「小さな会社が今すぐできる小予算販促術」 参加申込書

事業所名	会員・非会員		業種	
所在地	〒		参加者名	様
				様
電話		FAX		様

※ご記入いただいた情報は、商工会議所が主催する各種講習会・セミナーの運営及び、管理・その他各種情報提供などに利用いたします。

※当日は、新型コロナウイルス感染防止対策を講じます。参加される方は必ずマスクの着用をお願い致します。