

こうすれば売れる! プロの手法を公開!!

明日からできる!! 効果的な販売促進手法

<集客システム作り> x <効果的な販促手法> x <売れる広告の見せ方> の相乗効果で儲ける!

日時: 2009年4月15日(水)10:00am ~ 4:30pm / 会場: 品川グランドセントラルタワー 9階(裏面ご参照)

講師 株式会社イズ・アソシエイツ 代表取締役 いわもと としゆき 岩本 俊幸 氏

セミナーのねらい 対象 中小企業の経営者、経営幹部、マーケティング、広告・販売促進担当者の皆さま
同業系(広告会社、デザイン会社、印刷会社)の方々もご参加いただけます。

この1~2年の、景気や市場環境の変化、消費者の多様化により、このような広告・販売促進の悩みが大変多くなってきました。

- ・「今までそこそこ反応が取れていた媒体がまったく効かなくなってしまった・・・。」
- ・「広告を打っても、ほとんど冷やかし客しか集まらないのだが・・・。」
- ・「今まで繰り返し購入していたお客さんがいつのまにかたくさん消えてしまった!!」

では、いったいどのような広告手法、施策を打ったら売れるのでしょうか?

このセミナーでは、「集客システム作り」、「効果的な販促手法」、「売れる広告の見せ方」という3つの視点から、売れない時代に少ない元手で、儲けをあげる販促手法を解説します。広告のプロならではの、成功例・失敗例を出し惜しみなく公開! 自社で、即活用できるヒント満載のセミナーです。

カリキュラム

録音はご遠慮願います。

プロローグ

1. 繁盛店の条件 5つの問題提起
2. 毎年、確実に業績を上げるお店・会社とは?
3. 販売促進の観点から見た 繁盛店5つの共通項

第1幕 顧客視点を極め、共感を軸に集客システムを設計する - マインドシェア獲得プログラム

1. マインドシェアの獲得
2. お客様に『私のお店』と思われる方法
3. マインドシェア獲得プログラム
4. 『共感の種(たね)』とは?
5. 集客ステップ
6. 新規集客に必要な販促要素
7. 『オファー』の重要性
8. 集客・回収エンジンチャート
9. 顧客コミュニティ構築のために必要な3大要素
10. 顧客の信者化策(寺院の広報活動より学ぶ)

第2幕 効果的な販売促進策 **最新事例公開** - マーケティングウェポンの活用例

1. 100のウェポン(武器)と50のメディアの活用
2. マインドシェア獲得プログラム <事例紹介と演習>
3. マーケティングステップ <事例紹介と演習>
4. ニュースレター、セールスツール、小冊子の活用

5. プレスリリース、イベントの活用
6. トライアル客を徹底マーク
7. 休眠客の掘り起こし、紹介促進策
8. その他のプロモーション
(街頭配布、誕生日、地域密着コラボ etc.)
9. ストーリーにしてお客様に伝える
10. ブログ、ネーミング募集の活用

第3幕 売れる広告表現(見せ方)とは? - セールスエンジニアリングデザイン(SED)を用いて

1. いったいどの広告が反応が良かったのか?
2. 反応が取れない広告のパターン
3. 右脳型広告 VS 左脳型広告 - 広告のレイアウトの目安
4. アイキャッチの目指すべきところ
5. 心に刺さる消費者行動理論 - SEDバージョン
6. 広告を考える時に心掛ける5つのポイント
7. 売れる広告表現を設計する
8. アイキャッチを決める手順
9. 広告表現とマインドシェアの関係 - SEDのゴール

セールスエンジニアリングデザイン(SED)は、株式会社イズ・アソシエイツの登録商標です。(登録第4948145号)

エピローグ

- ・より効果的な販売促進を続けるポイント



講師 株式会社イズ・アソシエイツ 代表取締役 **岩本 俊幸 氏**



小売店、飲食店、美容室をはじめ、地域密着型ビジネスの販売促進を企画・コンサルティング・セミナー・研修・ツール制作など様々な方法でサポートし、多くの成果を挙げている。特にお店の規模、地域性、コンセプトなどにより適した方法でカスタマイズし、店長、スタッフへ顧客視点を根付かせ、モチベーションを上げる手法には定評がある。「最終的に広告を打たせない広告屋」をモットーとしている。商工会議所など講演実績多数。「商業界」「ストアジャーナル」など執筆多数。「机上の空論より、一つの意味あるプロモーションアイデアを」プロモーションプラス主宰 <http://www.prom-p.jp/>

定員 50名 申込み先着順 (お申込みはお早めにお願いたします)

お申込み手続き

- お申込み方法 下記の「受講申込書」にご記入のうえ、ファクシミリで当社宛にお送りください。折り返し「受講証」と「請求書」をお送りいたします。「受講証」が届かない場合は、右記「ご照会先」までお問い合わせください。当社MURCホームページ (<http://www.murc.jp>) 経由でもお申込みいただけます。
- 受講料のお支払い方法 **銀行振込の場合...**開催日の2営業日前(土/日/祝日を除く)までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。なお、領収証は発行いたしません。「振込金受取書」を領収証としてご使用ください。**SQUET-DC法人ゴールドカードの場合...**カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。**三菱東京UFJ銀行「口座振替」...**ご精算日にご登録された口座より引き落としとなります。
- 受講お取消し 開催日の前日(土/日/祝日を除く)17:00までにご連絡ください。お一人様キャンセル料1,050円を申し受けご返金いたします。その後は受講料の払い戻しはいたしかねます。また、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。

受講料 (テキスト代を含む / 昼食代は含みません)

*1社2名以上受講の場合は、1名につき2,100円の割引をいたします。

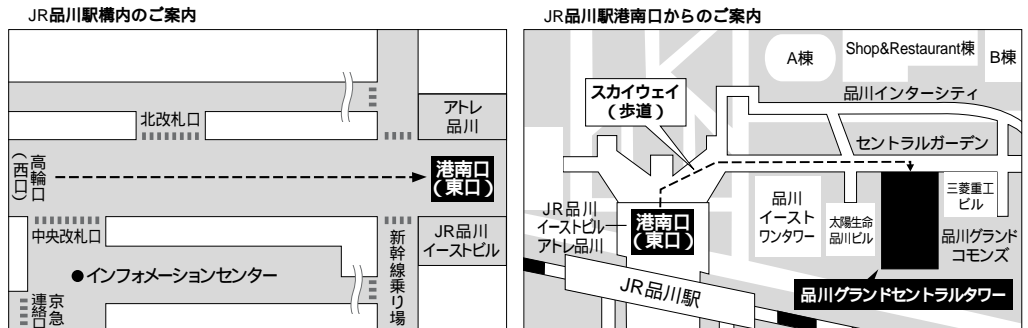
SQUET特別会員	23,100円	(うち消費税込)	1,100円
SQUET一般会員	26,250円	(うち消費税込)	1,250円
提携先会員	28,350円	(うち消費税込)	1,350円
会員以外	31,500円	(うち消費税込)	1,500円

お申込・ご照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
〒108-8248東京都港区港南2-16-4 品川グランドセントラルタワー9F
TEL (03) 6711-1272 FAX (03) 6711-1275
Eメール seminar-t@murc.jp
MURCホームページ <http://www.murc.jp>
SQUET URL <http://www.squet.jp>

会場案内

東京都港区港南2-16-4
品川グランドセントラルタワー 9F
【順路】JR品川駅改札から港南口(東口)に出る。港南口から右のスカイウェイ(歩道)を通り徒歩約8分(ビル2階に着く)。品川グランドセントラルタワー2階のホールに立っている警備員に、お送りした黄色の「MURC 9階入館証」を提示。エレベーターを利用し9階セミナー会場へ。



上記『お申込み手続き』を承諾のうえ申し込みます。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社宛

FAX(03)6711-1275 MURCホームページ <http://www.murc.jp>

受講申込書		明日からできる!! 効果的な販売促進手法		2009年 4/15(水)	セミナー番号 421
該当する番号を で囲んでください。			受講料 (名分) 円		
1. SQUET特別会員	3. 提携先会員	会員番号	支払方法 該当する番号を で囲んでください。 1. 三菱東京UFJ銀行「口座振替」 2. SQUET-DC法人ゴールドカード 3. 銀行振込		
2. SQUET一般会員	4. 会員以外				
三菱東京UFJ銀行お取引店 支社・支店					
会社名	住所		〒		
TEL() -	FAX() -				
派遣責任者	氏名	所属・役職名	Eメールアドレス		
セミナー受講者					
セミナー受講者					
セミナー受講者					

*ご記入いただきました個人情報は、当社の「個人情報保護方針」及び「個人情報の取扱い」について (<http://www.murc.jp/profile/privacy.html>) に従って適切に取り扱います。
*ご記入いただきました個人情報は、本セミナーの運営や今後の企画のために利用させていただきます。また、セミナー講師に参加者名簿として提供することがあります。
*ご記入内容に不備がある場合は、改めて内容確認のご連絡を入れさせていただきます。
*なお、この情報を元に、今後のセミナー、サービス等のご案内をさせていただきます。郵送のご案内 FAXのご案内 Eメールのご案内
*お預かりしている個人情報の開示、削除等のお申し出、その他のお問い合わせにつきましては、上記のご照会先までご連絡ください。

