

成長企業に共通する「顧客の創造」の手法。ズバリ、その内容と実践法を限定公開。

不況克服、新マーケティング戦略 「新たな顧客の創造」実践セミナー

集客力の低下・顧客の減少にストップをかけ、自社の顧客を増やす

「新マーケティング戦略と7つの戦術」



昨年と比べ顧客の数が減ってきている…。 集客力が下がってきている…。

どうやって新しいお客様を獲得したらよいか、わからない…。

「今は不況だから…」、「我慢の時だから…」このような理由であなたは「新しい顧客づくりの機会」を見逃していませんか?! 今日の不況下でも、成長している企業は着実に「新しい顧客づくり」を成功させています。それがマーケティングノウハウによる戦略的な「顧客の創造」の手法です。

不況克服の突破口こそ「新しいお客様の獲得である!」 このことを理解しながらも、その効果的な具体策を実行できない経営者さま、営業責任者さまは多いのではないのでしょうか?!

単純に営業マンを増やしたり、商品の価格を下げたり、一時的な対策を講じて、求めるお客様は獲得できません!

もっとも大切なことは、商品やサービスの提供を通じて、いかにお客様に喜んでもらえるかです。

2010年も継続して「実践的なマーケティングセミナー」を開催いたします。今回がその新年第1回目となります。不況を克服する企業となるために、ぜひ積極的なご参加をいただけますようご案内申し上げます。

●セミナー参加者全員に無料プレゼント!!

「新しい千葉県内の広告媒体を一挙掲載した総合カタログ～最新版・千葉メディアガイド2010」を無料進呈いたします。



●また、セミナーご参加の中で希望者には

「総ページ数50Pのノウハウ集・渡邊勝彦クロスメディア 新販促手法セミナーレポート」を無料進呈します。
*セミナー会場にて準備しておりますので、お申し付けください。

講師：渡邊勝彦

(マーケティングアドバイザー、ワタナベメディアプロダクツ株式会社代表)



大学卒業後、日本経営合理化協会に入り、企業向けセミナーの企画立案・運営などを習得。その後、ワタナベ印刷(現ワタナベメディアプロダクツ)に入り、マーケティング志向の「販売促進支援企業」へと変革を図る。現在同社代表、マーケティングアドバイザーとして活躍。

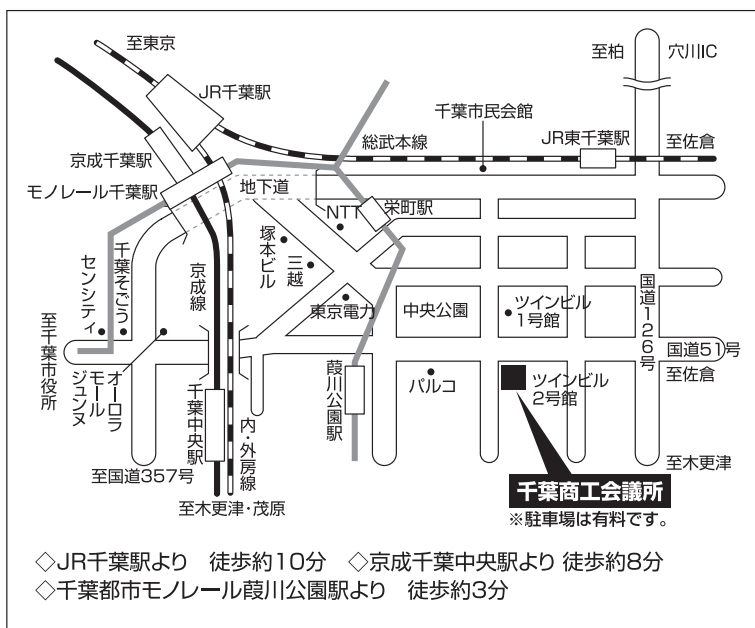
日時 2010年1月28日(木)
13時30分～15時30分(30分前に開場)

会場 千葉商工会議所 14階ABホール
千葉市中央区中央2-5-1 千葉中央ツインビル2号館14階
Tel.043-227-4101代表

先着30社(1社2名様) 限定(参加費無料)

●経営者様、営業責任者様と実務担当者様の参加をおすすめします。

※裏面申込書にご記入の上、「売れる広告研究会」事務局へFAXでお申し込みください。



お申し込み
お問合せ

ワタナベメディアプロダクツ株式会社 「売れる広告研究会」事務局

売れる広告研究会

検索

〒260-0834 千葉市中央区今井3-21-14 TEL.043-268-2511 FAX.043-268-2522 E-mail info@protos.co.jp