

あなたの会社の真の顧客を増やす方法がわかる! いま着手すべき「マーケティング戦略と7つの戦術」

「新たな顧客の創造」実践セミナー

主な内容

不況下にも効果を上げる「STPマーケティング戦略」を自社で活用する方法

「マーケティング戦略」とは「人・モノ・金」を活かし、利益を生み出していく仕組みを構築することです。

- 1.市場の細分化 (Segmentation = セグメンテーション)
- 2.市場の絞込み (Targeting = ターゲティング)
- 3.差別化 (Positioning = ポジショニング)

「新しい顧客の創造」を成功に導く7つのマーケティング戦術

「新しい顧客の創造」のためには、パラダイムの転換と個別のマーケティング戦術の実践が必要です。

1. 自社の商品力・サービス力を最強にするUSPの作り方とUSPの販促活用法
2. 「たった1つのコピーで顧客を倍増させる!」売れるコピー (ヘッドライン) の仕組みと作り方
3. ホームページで「自社の求める顧客を集める」方法。AIDA型とPROBLEM型の作り方
4. あなたのお客様が入力するキーワードがわかる「SEOとキーワードマーケティング」の導入法
5. 一度訪れた見込み客を顧客に変える「共感・共鳴のホームページ」その構成と作り方
6. 確実に購入やクロージングを獲る「断れないオファー」の内容と導入方法
7. ホームページとチラシを活用し「顧客が自ら来店したくなる」クロスメディア新販促手法

さらに、新春特別セミナー「新しい顧客の創造」のために、次の2つの限定ノウハウも公開します。

B to B戦略には ●顧客を一挙に増やす「ジョイントベンチャー」 その内容と具体的な実践法
確実に売れる販売促進には ●「ホームページの無料診断」&「チラシ・DMの無料診断」の実例

クロスメディア新販促手法勉強会「新たな顧客の創造」実践セミナー申込書

| | | | |
|--------|---------------|--------------------|-------|
| 会社名 | フリガナ ----- | 所在地 | 〒 |
| TEL | () — | FAX | () — |
| 参加者ご氏名 | 役職 メールアドレス | 事務受付欄 受付 No. | |
| 参加者ご氏名 | 役職 メールアドレス | | |

FAXでお申し込みください。FAX043-268-2522