

ムダの無い効率的広報で売上拡大、顧客獲得!!

顧客を誘導する“攻めの”広報戦略

HPやSNSなど、最近では安価で気軽に取り扱える広報ツールが増え、様々な場面で活用されています。しかしながら、それぞれの広報ツールには特長、特性があり、販売促進における各場面で適材適所に活用し、顧客に次の行動をいかに起こさせるかが集客・売上拡大を大きく左右します。

本セミナーでは、各種広報ツールの特長を踏まえた最適な活用場面、また、広報ツールを活用した効果的な顧客誘導法や戦略の立て方について解説します。

以下のようなお悩み等をお持ちの方にオススメです！

- ・SNSを使っているが上手く集客できない。
- ・チラシを使った集客方法は時代遅れなの？
- ・HPへのアクセス数を増加させたい！
- ・リピーターを増加させたい！
- ・“待ち”の営業から脱却したい！
- ・効果的に新規顧客を開拓したい！

◆日 時／平成 **29** 年 **11** 月 **21** 日 (火)
13時30分～16時30分

◆場 所／草津商工会議所 1F コミュニティホール

◆定 員／50名 (定員になり次第〆切)

◆受講料／無料

◆申込み／下記申込書にご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。

FAX 077-569-5692 / TEL 077-564-5201

【主な講座内容】

- 限られた資源 (ヒト・モノ・カネ) を有効活用して最大限の効果を得るための広報戦略
- 各種広報ツールの特性と活用場面
- 顧客を誘導する広報ツール活用の一連の流れ
- 広報ツールの特性を理解した販売促進戦略の立案方法 など



講 師／(一社)ヒューリットMF 理事 川野 太 氏

大手メーカーにて研究・開発・設計業に従事し、27歳で独立。20数年間の個人事業・法人経営などの経験を踏まえて、企業の個人情報保護・セキュリティ強化、顧客満足度向上、人材育成を中心として、経理・営業・生産など企業の経営全般、特に、情報化投資を通じた経営改革について総合的な指導・支援を専門に行っている。講演活動も多数行っており、豊富な経験に基づく、具体的な事例を通じた解説は、すぐに実践に使えると、好評である。

「顧客を誘導する“攻めの”広報戦略」参加申込書

草津商工会議所 宛 (FAX 077-569-5692 / TEL 077-564-5201)

事業所名		T E L	
所在地		F A X	
参加者名		参加者名	