

「伴走型小規模事業者支援推進事業・販売促進セミナーのご案内」

お客様の心を“グツ”とつかんで“ドカン”と売る！ 当たるチラシ・POP・WEB… 販促ツール演出法

業績を上げるためにチラシを打ち、POPを書き、Facebookやブログ…Web活用など、様々な販促を行うも成果が上がらず、販促経費ばかりが掛かっていませんか！

このセミナーでは、「今すぐ買いたくなるような表現」「お店に行きたくなるような言葉」など反応が上がる販促ツール作り、活用できるノウハウなどワークを通して習得して頂きます。

☞ こんな方におすすめ！

- ★ ダイレクトメールの反応がなく売上作りに苦戦している方
- ★ 販促コストが増加して利益につながらないと考えている方
- ★ できるだけコストを掛けずに業績を上げる方法が知りたい方

日時

令和元年 11月26日(火)
14:30～16:30

会場

霧島商工会議所 会議室
(霧島市国分中央三丁目44番36号)

定員

50名(※先着順)

【受講料】無 料

【申込方法】下記申込書に所要事項をご記入の上、FAX 又はお電話にて申込みください。

【申込先】霧島商工会議所 中小企業相談所
(霧島市国分中央三丁目44番36号)

TEL: 0995-45-2552 FAX: 0995-45-5669

主催:霧島商工会議所

【主な講座内容】

1. なぜ、あなたの販促物(チラシ・POP)に誰も反応しないのか？
・当たる販促物、当たらない販促物
2. “ドカン！”と売れるチラシ・POPの秘密を探る！
・売れるチラシ、POPの共通キーワードは〇〇！
・お客様が『共感』できるチラシ、POPの作り方
◆【ワーク】共感ストーリー作成テンプレート
3. 当たる販促ツールに欠かせないキャッチコピーの作り方
・キャッチコピーの反応は準備で8割決まる
◆【ワーク】スマホで検索！キャッチコピーを作る準備はこう行う
・無理なく当たるキャッチコピーのヒットパターン
4. もう、無関係とは言えない『WEB』販促ツールの使い方
・超簡単！ほとんどコストを掛けないWEB販促ツール使いこなし術
・もっと売上を上げるためのWEB&リアル販促の組み合わせ術
5. まとめ ～これから10年当たる販促ツールを作り続ける条件とは？～

講師紹介

メンタルチャージ ISC 研究所株式会社

代表取締役 岡本 文宏 氏



1966年 神戸生まれ。
近畿大学法学部卒業。スタッフに任せて「業績」を上げる実践法を指導する専門家。アパレル会社勤務、セブンイレブンFC店経営を経て、2005年メンタルチャージISC研究所を設立。

延べ3,000時間を経営者とのコーチングに費やし、スタッフが自ら考え動く人材の採用、育成を提供。現在店舗の人・売上・顧客作りを総合的にサポートする情報共有コミュニティ「インスタコミュニケーションサポートクラブ」を主宰。

11月26日(火)「販売促進セミナー」参加申込書

霧島商工会議所 中小企業相談所 行 FAX: 0995-45-5669

*業種は○で囲んでください。

会社名		受講者氏名	
会社住所			
業種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他		
TEL			従業員数

*ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。