

次々とあなたの会社のファンを増やすために

# 顧客づくり販路開拓の極意



主催：東京商工会議所江東支部 小売業分科会

日本経済は一部に持ち直しの動きが見られるものの、具体的な景気回復を実感するには至っていません。そのためモノが売れずに売上の減少に苦しんでいる企業は、いまだに少なくありません。一方で顧客（ファン）を獲得し、リピートを勝ち取り順調に売上を伸ばしている企業もあります。そこで本セミナーでは、中小企業はどうすれば顧客の獲得につながるブランディングを構築できるか分かりやすく解説します。この機会に是非ご参加ください。

1. 日 時 平成26年11月12日（水） 午後1時30～3時30分

2. 会 場 江東区産業会館 2階会議室（江東区東陽4-5-18）  
\*地下鉄東西線「東陽町駅」下車4番出口、徒歩1分

3. 講 師 ジャイロ総合コンサルティング株式会社  
セミナー事業部長 渋谷雄大（しづやたけひろ）氏

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。サプリメント専門チェーン店の事業責任者として、SCや百貨店などへの出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受ける。現在は営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。なお講演数は年間150回を超える。中小企業診断士。

4. 主な内容 ～机上の空論なし実践型カリキュラム～

- (1) 顧客獲得につなげるブランディングとは
- (2) ブランディングを知るためには顧客心理から
- (3) HPで見込客が集まらない理由
- (4) キズナマーケティングとブランディング（Facebookの活用法）
- (5) 顧客層（ターゲティング）に合わせたブランディング
- (6) 3つの「ない」でブランド力の大幅アップ

5. 定 員 60名（先着順）

6. 受講料 無 料

7. 申込み方法 下記受講申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。  
受講券は発行しませんので、当日は直接会場にお越しください。

【お問い合わせ・お申込み先】 東京商工会議所江東支部＜担当：橋崎＞  
TEL：3699-6111 FAX：3699-5511

<東京商工会議所江東支部 行 FAX：3699-5511> 平成 年 月 日

顧客づくり販路開拓の極意 セミナー受講申込書（11/12開催）

会社名		業 種	
所在地	〒	TEL	( )
		FAX	( )
出席者名		役職名	
出席者名		役職名	

\*ご記入いただいた情報は、当該セミナー開催に関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合がございます。今後、情報提供を希望しないときは、東京商工会議所江東支部にご連絡（FAX/メール）をお願いいたします。  
\*計画停電等の影響により、止むを得ず中止・延期することがございます。予めご了承ください。