

セミナー企画書

岡本文宏 メンタルチャージ ISC 研究所
電話 078-763-8151 ・ 090-5961-0138
E メール okamoto@cvsfc.com

【タイトル】

ほぼ“コスト0円”でできる
お客との絆を深め 業績を高める販促ツールの作り方

【対象】

- ディレクトメールの反応が急激に落ちてきたと悩んでいる方
- 販促コストが増加して利益がでないとお嘆きの方
- できるだけコストを掛けずに業績を上げていく方法を知りたい方

【コンセプト／メッセージ】

近年、ダイレクトメール、新聞折り込み広告を中心とした販促ツールの反応率が低下し続けています。業種にもよりますが、一般にはチラシの反応率は1万部に1件、もしくは10万部に1件という程度にまで低下しています。

近年、人々の消費に対する意識、志向は大きくシフトチェンジしました。単に売上を上げるためだけに作られた販促ツールは、消費者の目にも心にも留まらなくなっていました。そういう中でも、業績を上げ、顧客を増やし続けている企業が活用している販促ツールは、今までのモノとは大きく異なります。それは売上を作るのと同時に、人と人のつながり、絆作りも行うことができる販促ツールなのです。

そこで、本セミナーでは、今の消費者志向にジャストフィットする販促ツールとはどのようなものなのか？その作り方、活用方法、また、できるだけコストを掛けずに行う販促活動の詳細を豊富な事例紹介、演習を取り混ぜながらご紹介していきます。

【内 容】

1. なぜ、販促ツールに誰も反応しないのか？

- (1) 反応がないと嘆く人の 80%がはまり込む販促ツールの落とし穴
- (2) 売上アップ販促ツールと売上 0 販促ツールはここが違う！
- (3) 大きくシフトチェンジした消費者の志向にフィットする販促活動とは？

2. “絆を深めて売上も上がる”販促ツールの使い方

- (1) 販促ツールを使う前に忘れずに行う重要事項
- (2) 販促ツールを使う時に陥りやすい大きな罠
- (3) 【事例】掛けたコストの 20 倍の売上を瞬時に作り出す販促ツール
- (4) 【事例】お客がお客を連れてくるシンプルな販促ツール
- (5) 絆を深めて売上を上げる販促ツールの作り方（演習・ワークショップ）

3. ほぼ“コスト0円”で使える『WEB』販促ツール活用法

- (1) Facebook、アメブロ、Twitter…いったい何をどう使えばよいのか？
- (2) 超簡単！“コスト 0 円” WEB 販促ツールを使いこなす必殺技
- (3) “効果を 10 倍”に引き上げる WEB&リアル販促の組み合わせ術

4. お客にとって無くてはならない存在になるための販促ツール活用の極意

- (1) 【事例】お客にとって無くてはならない存在にするための販促ツール
- (2) お客と心からつながれる販促ツール活用法
- (3) お客同士が心からつながれる販促ツール活用法

5. まとめ

これから 10 年優良企業であり続けるための販促ツール活用の条件とは？

【所要時間】

60 分～120 分程度（ご要望時間に調整可能）

【参加特典】

講師との 20 分間の個別電話相談権のプレゼント（希望者のみ・要予約）

講師執筆の経営情報誌（PDF 版）を希望者に進呈