

お客様はもっと増えます。出来ることから始めませんか！

# お客様を増やし、維持し、減らさない勉強会

お客様作りに  
真剣な経営者  
の勉強会です

限定20名

——「売らない、売り込まない、安売りしない」のにお客様が増えるやり方を紹介します

お客様の数を2倍にしたり、利益を3倍にするということは、相当努力しないと達成できません。「このとおりやればできる」というほど簡単なものではありません。しかし、出来ないことは提案しません。やり方しだいで実現できることは確実です。お客様の数を2倍にも3倍にも増やしている社長が存在しているからです。利益を2倍にも3倍にも伸ばしている社長がいるからです。その実例を昨年に引き続き、お客が増えるプロダクションの村上透さんとホワイトベースの小串広己社長に紹介していただきます。実践するための勉強会です。出来ることから実践してお客様を増やしましょう！！

## セミナー内容

【第一部】「売らない、売り込まない、安売りしない」非売3原則によりお客を増やした事例紹介。

「こんなにいい商品なのにあまり売れないのはおかしい...」と思ったことはありませんか。「これだけ営業しているのにお客が増えない...」と嘆いていませんか。あなたの会社が選ばれる理由を整理しましょう。断られない営業を実現しましょう。 by 村上 透

【第2部】「売らない、売り込まない、安売りしない」でお客を維持し、失客を防ぐ方法を紹介。

「あんなに喜んでくれたのに、その後来店しない...」と不思議に思ったことはありませんか。「これだけ広告を打っているのにお客が増えない...」と落胆していませんか。お客に思い出してもらいましょう。来店してもらえる仕組みをつくりましょう。 by 小串 広己

## セミナー詳細

- 日時 2012年 3月 8日(木)  
14:00 ~ 17:30  
(終了後、懇親会あり)
- 会場 明石市生涯学習センター  
(明石駅より徒歩5分)
- 参加費 10,000円 (懇親会は実費)
- 定員 20名

## お申し込み

- ホームページ <http://ekeiei-no1.com/page05.html>
- FAX (078-917-1416)で。

## 講師

村上透氏 / お客が増える プロダクション 代表

積水ハウスに入社後、最優秀新人賞を受賞するも調子に乗って4年目以降は成績下降。“売り込んではいけない”ことを始めて悟る。好不況にかかわらず。継続的に業績を向上させるやり方を紹介。

小串広己氏 / 有限会社ホワイトベース 代表

年間販売600万枚、ポストカード通信販売で日本一。1984年、美容業界に特化した広告・デザイン会社として創業するも、広告を使わずとも集客、およびリピート化が可能とわかり、ポストカード専門の会社に転身。

お申込	✓ セミナーに参加		懇親会に参加	
ご住所	〒			
会社名	従業員 名	TEL		
お名前	様	FAX		
E-mail		HP		

主催 ランチェスターマネジメント明石

〒673-0891 明石市大明石町1丁目9-26-402

お問い合わせは: 山田まで

TEL: 078-917-1400

