

全4回シリーズ

わずか4日で**集客とセールス**の  
具体的手法を身につけることができる!

# 「榎原マーケティング塾」

～来店からファンづくりまで、  
集客&セールスを仕組み化して売上UP!～

第1回 11/5 Mon  
「顧客視点  
徹底解析!  
売れる店づくり」



村越 和子氏  
店舗活性コンサルタント  
(株)ファンクリエイション

第2回 11/19 Mon  
売れる!売れる!  
セールストーク



橋本 和恵氏  
販売コンサルタント  
(株)売れる売れる研究所

第3回 12/3 Mon  
伝わらない  
悲劇から脱出!  
伝わる文章作成術



山口 拓朗氏  
セールスライター  
伝える力【話す・書く】研究所

第4回 12/17 Mon  
低コスト集客なら  
コレだ!  
ネット広告



西嶋 遼氏  
web マーケター  
MSIN (株)

開催日 全4回シリーズ 全日程18:00-21:00 (3時間)

セールス編	第1回 11月5日(月) 売りに直結するVMD実践セミナー ～お客様に選ばれる顧客視点の店づくり～
	第2回 11月19日(月) 実践ロールプレイングで誰でも身につく!売れる!販売のプロが教える 商品がドンドン売れるプロの販売法
集客編	第3回 12月3日(月) 集客・販売につなげるライティングの極意!
	第4回 12月17日(月) 手軽に低予算ではじめるフェイスブック集客! ～FB広告の出し方・運用の仕方5つのポイント～

開催場所 榎原商工会議所 4階会議室 (所在地) 榎原市久米町652-2  
※榎原商工会議所には専用駐車場がございませんので、お車でご越しの場合は隣接する市営駐車場等(自己負担)をご利用ください。

受講料 無料

定員 24名(参加は1社2名まで) ※先着順で定員になり次第締め切ります。

対象 販路開拓に関する事業計画を有する小規模事業者  
\*1) 事業計画書のフォーマットは問いませんが、A4サイズ用紙1枚程度で、下記4項目が読み取れる記述が必ずなされていること。  
1項目でも欠けていれば事業計画とはみなさず、受講対象外とさせていただきます。  
①ターゲット顧客 ②自社商品・サービス ③集客方法 ④販売(セールス)方法  
\*2) 原則として、参加申込は4回とも受講できる方とさせていただきます。カリキュラムは裏面をご参照ください。  
\*小規模事業者とは 商業・サービス業(宿泊業・娯楽業を除く)は常時雇用する従業員が5名以下、製造業・その他(サービス業のうち宿泊業・娯楽業を含む)は20名以下の事業者

持ち物 第2回(11/19)・・・あなたが実際に売りたい商品の一つ。  
大型商品や形がない商品(サービス等)をお取り扱いの場合はパンフレット等で構いません。

申込方法 裏面の申込書に記入し、販路開拓に関する事業計画書(A4 1枚程度)を添えて、FAXでお申し込みください。  
※受講料は発行しませんので、当所より連絡がない限り、当日会場までお越し下さい。  
※お申込みから受講当日までの流れをご確認ください。

申込締切 平成30年10月30日(火)まで

主催 榎原商工会議所 サービス業部会 中小企業相談所  
榎原市久米町652-2  
電話 0744-28-4400 FAX 0744-28-4430



URL <http://kashihara-cci.or.jp/>



全4回シリーズ

# 「榎原マーケティング塾」

事業計画を策定した事業所、  
あるいは事業計画をブラッシュアップしたい、  
事業計画を販路開拓につなげたいと願う小規模事業者に、  
現場ですぐにでも実践できる再現性の高い「集客とセールス」の考え方やノウハウを、  
座学とグループワーク、そして実践的ロールプレイングを取り入れ、習得するセミナーです。

日程・時間	テーマ	講師
<p>第1回 11/5 Mon 18:00~21:00 3時間</p>	<p><b>売りに直結するVMD実践セミナー</b> ～お客様に選ばれる顧客視点の店づくり～</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>最新の売場事情で時代の変化を感じ取る!</li> <li>売上公式=客数×客単価×リピート率に基づいた店づくり</li> <li>顧客視点確認法など</li> </ul>	<p><b>村越 和子氏</b> 店舗活性コンサルタント (株)ファンクリエイション</p>
<p>第2回 11/19 Mon 18:00~21:00 3時間</p>	<p><b>実践ロールプレイングで誰でも身につく!売れる!</b> <b>販売のプロが教える 商品がドンドン売れるプロの販売法</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>売れる商品説明に変身できるルール</li> <li>どれだけ説明ベタでも大丈夫! 橋本式4タイプ商談法・接客法</li> <li>さあ! 売ろぞ! 契約をとろぞ! etc</li> </ul>	<p><b>橋本 和恵氏</b> 販売コンサルタント (株)売れる売れる研究所</p>
<p>第3回 12/3 Mon 18:00~21:00 3時間</p>	<p><b>集客・販売につなげるライティングの極意!</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>セールス文章は準備が9割!</li> <li>購買・成約率を高める8つのテクニック</li> <li>売れる「文章テンプレート」の使い方</li> <li>気持ちを引き付けるキャッチコピーの作り方</li> </ul>	<p><b>山口 拓朗氏</b> セールスライター 伝える力【話す・書く】研究所</p>
<p>第4回 12/17 Mon 18:00~21:00 3時間</p>	<p><b>手軽に低予算ではじめるフェイスブック集客!</b> ～FB広告の出し方・運用の仕方5つのポイント～</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>オススメの広告媒体「facebook広告」</li> <li>広告運用開始までにチェックするポイント</li> <li>広告を出す!</li> <li>広告開始後にチェックするポイント</li> </ul>	<p><b>西嶋 遼氏</b> Webマーケター MSIN (株)</p>

全4回シリーズ 「榎原マーケティング塾」 参加申込書

申込締切:平成30年10月30日(火)まで  
送付先:FAX 0744-28-4430

※販路開拓に関する事業計画書 (A4 1枚程度) を添えて、FAXでお申し込みください。

フリガナ 受講者名①	フリガナ 受講者名②	フリガナ 受講者名③	フリガナ 受講者名④
事業所名	業 種	従業員数	名 (代表者及び短時間労働者はのぞく)
所在地	FAX 番号		
電 話			
メールアドレス			

《お申込みから受講当日までの流れ》

- 上記の申込項目にご記入の上、販路開拓に関する事業計画書 (A4 1枚程度) を添えて、榎原商工会議所までFAXにてお申込み下さい。
- 当日、会場受付にてお名前をお知らせください。  
※原則本申込書によりFAX送信で受講の確定 (受講票は発行しません) としますが、定員を超えた場合は当所よりご連絡致します。当初より連絡がない限りご来場ください。
- アンケートへのご協力をお願い  
当日、受講者の皆様へ下記の事項等について記入依頼を行いますのでお忙しい所ですが②③について事前にお考えいただけると幸いです。  
①セミナー内容に関すること ②開催希望するセミナーの具体的な内容  
③商工会議所 (事業活動) へのご意見・ご要望等④メールアドレス (連絡が付きやすいもの) ⑤事業所名

※ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供の為に利用するほか、参加者の実態調査・分析の為に利用することがございます。  
また、セミナーで写真撮影したものを当所のホームページ、広報誌「かしはら商工ニュース」において公開する場合がございます。申込内容を講師に提供いたします。