

第1部 売上、成約率を変える お客様の声を活かす日報活用法 [19:00~19:30]

講師 / 中司 社岐 なかつか よしき

商品が売れない。契約が取れない。と頭を抱えている経営者の方がまずするのは、広告でも値引きでもなくお客様に聞くことだけ。

ちょっとしたお客様の声を日報に書き残し活用するだけで契約数が1つ、2つと増えていきます。商品の販売数が日に日に変わっていきます。

実際に山口でもたくさんの成果を出したそんな方法をお伝えします。

【講師プロフィール】

(株)ビジフォーム 代表取締役 日報の赤ペンコンサルタント 中司 社岐
 中小零細経営者のためのコンサルタントとして2008年ビジフォームを創業。販売員、管理者としての実体験を通して、体系化した接客、営業、販売促進指導などを基に経営者の支援を行う。着実に売上を伸ばす手法には定評があり、年々増加するクライアントの中からは日本一も輩出した。著書『A41枚で「いま、やるべきこと」に気づくなかつか日報』（経済界）



第2部 お客様に聞くだけで「売れない」が「売れる」 に変わるたった1つの質問 [19:40~21:10]

講師 / 岡本 達彦 おかもと たつひこ

せっかく良い商品やサービスを持っているのに、それをうまく伝えられないために、なかなか売上げが伸びない。そんな経営者を助けるために、私が独自に編み出したのが、顧客へのアンケートから広告を作る方法です。難しいマーケティング理論やテクニックは必要ありません。「商品を買う前にどんなことで悩んでいたのか」など5つの質問をして、そこから得られた答えを組み直して広告を作るだけで、「売れない」広告を「売れる」広告に変えることができるのです。

しかし「お客様にアンケートをとるのを躊躇してしまう」「お客様にゆっくりアンケートを書いてもらう時間がない」という方もいらっしゃるでしょう。そこで今回のセミナーではたった1つの質問で強みを見つけ出し「売れる」様にする方法をご紹介します。

【講師プロフィール】

販促コンサルタント
 広告制作会社時代に100億円を超える販促展開を見てきた培った成功体験をベースに、難しいマーケティング理論やテクニックを覚えなくてもアンケートの答えから売れる広告を作るという独自の広告作成手法を生み出す。

お金をかけず誰でも簡単に出来て即効性があることから、全国各地の公的機関・商工会議所・銀行関係など様々な団体から販促セミナーの依頼が殺到し、コンサルティングは常にキャンセル待ちとなっている。

著書にアマゾンランキング総合1位を獲得した『「A4」1枚アンケートで利益を5倍にする方法』、「お客様に聞くだけで「売れない」が「売れる」に変わるたった1つの質問」（ダイヤモンド社）がある。



第3部 質疑応答・ビジネスマッチング [21:10~21:40]

岡本達彦氏にも出席していただきます。

懇親会 [22:00~] 自由解散 [参加費] 2,000円(ソフトドリンク・軽食付き)
 同会場で講師を交えて懇親会を行います。(参加の有無は申し込み欄にご記入ください)

たった1つの質問。それだけで「売れない」が「売れる」に変わる!!

お客様に聞くだけで限界突破。

限界突破 セミナー

第20回

【日時】11月13日(火) 19時~(18時30分~受付) (定員) 80名
 【会場】山口県流通センター会館 大会議室 山口市朝田流通センター601-3
 【参加料】(1名) 一般5,000円 / ビジフォーム会員 3,000円 ※ご名刺、筆記用具をご持参ください。

【第20回 ビジフォーム 限界突破セミナー 参加申込書】

申し込みが殺到するおそれがありますので、ご希望の方はぜひお早めにお申し込みください

事業所名				ご住所		
参加者お名前				TEL		
				FAX		
懇親会(参加費:2,000円)に出席されますか。 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない						
参加者名簿を作成し、参加された方に配布させていただきます。名簿に掲載(事業所名・お名前)し、配布することについて了解されますか。 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない						

FAX送信先

083-921-7656

メールでのお申し込み・お問い合わせは
seminar@visiform.jp

“ずっと一緒”安心コンサルティング
 株式会社ビジフォーム