

見込み客を購入客にするために“すぐにできる”販促の手法を解説します！！

販売促進セミナー

「見込み客を集めて顧客に育てよう」

日時

令和3年

12月7日 火 14:00-16:00

参加料
無料

14:00～15:20セミナー／15:20～16:00個別相談

場所

恵那文化センター2階 展示会議室

〒509-7205 岐阜県恵那市長島町中野4-1-4

内容

- ・見込み客とは？
- ・見込み客を顧客に引き上げることの重要性
- ・1つの目安は90日
- ・見込み客を顧客に引き上げる容易な手法 他

現在は、商品が気になってもすぐに購入という行動は昔より減少しています。その後検索をして、もっと安い商品やもっと良い商品を探すからです。それはコロナ禍でさらに加速しています。しかし、1度興味を持ってもらった消費者をそのまま逃すことはもったいない。見込み客のデータを取得し、メールやDMを送って購入客にする仕組みを説明します。

講師紹介



兼松経営株式会社 代表取締役

兼松 祐二 氏

マーケティングに強い経営コンサルタントとして、企業の経営戦略を描き、売上UPの実務支援を行う。

業種に特化せず幅広い企業を支援。セミナーや企業研修を合わせ年間50回以上。中小企業診断士。(一社)日本ダイレクトメール協会 登録講師。

【ご注意】新型コロナウイルス感染症防止対策に努めて開催します。セミナーにおきましては、距離を空ける・換気などの措置を行います。また、ご参加者様におかれましても、マスク着用等ご自身の予防対策にご協力をお願いいたします。

お申し込みの際は

氏名・事業所名・連絡先をお電話かメールにてお知らせください。

恵那くらしビジネスサポートセンター

Phone.0573-26-2266 E-mail :info@enalifebizsupport.jp

〒509-7201 恵那市大井町206-5【P有り】受付時間 9:00～17:00(月曜定休)

主催:恵那くらしビジネスサポートセンター 共催:一般社団法人ジバスクラム恵那・恵那商工会議所・恵那市恵南商工会