

「お客様＝ファンを増やしていくには」

テーマは「販路拡大」。人口減少や大手資本との競争が激化している中、既存取引先からの受注増だけでは事業の発展を望むことが難しくなっており、今後は新規顧客を確保し、固定客化させていくことが重要となってきます。このセミナーでは、「お客様＝ファン」を増やしていくための手法について具体例を用いて分かりやすくお伝えします。

1月23日 水 19:00～21:00

- 会 場 土居町商工会 2階会議室
(土居町入野 965-1)
- 募集人数 20名 (先着順)
- 講 師 中小企業診断士 多田 稔 氏
- 申込期限 1月21日(月) 午後5時まで
- 受講料 無料
- 申込方法 下記申込書に必要事項を記入の上、お申込みください。
- 申込先 土居町商工会 TEL:74-5889 FAX:74-8208

<内容>

「ファンを増やす」 販路拡大の考え方

- ①こだわりや個性を前面に打ち出す!
個性をアピールする方法
- ②コミュニケーションが顧客満足を生む
「便益」の視点での顧客満足
- ③常にお客様にとって「気になる存在」である!
客に「憶きられない」「忘れられない」ためには

商工会 販路拡大セミナー 「お客様＝ファンを増やしていくには」受講申込書

1. 事業所名または勤務先：

2. 受講者名：

年齢 才
3. 受講者役職：

4. 住 所：

5. 電話番号(受講者に直接連絡が取れる番号)：

■お申し込みいただいた皆様の情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会の事業活動のためにのみ利用させていただきます。
■当商工会から連絡が無い限り、受講可能ですので、当日は直接会場へお越しください。