

2017年4月吉日

お客様各位

一般社団法人 能力開発向上フォーラム

代表理事 吉岡 眞司

最新の脳科学の知見に基づいたマーケティング戦略を学ぶセミナーのご案内

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り
厚く御礼申し上げます。

さて、この度、標記セミナーを有限会社ホワイトベース経営脳科学研究室様と共同
開催する運びとなり、下記のとおりご案内申し上げます。

当セミナーは、全国各地で講演依頼の絶えない“有限会社ホワイトベース 代表取締役
小串広己様”を講師にお迎えし、店舗型、訪問営業型、通信販売型等、如何なる業
界、業態の会社や店舗にも応用の効く『従来ビジネスの常識を覆す“ハガキを活用し
た顧客アプローチ手法（値引や割引をせずに、既存顧客維持や新規顧客獲得を図り、
売上げや利益を増やす画期的な方法）”』について、具体的な事例をもとに解説して
いただきます。

お客様の深層心理をより一層理解する良い機会でもあります。ご多用のことと存じま
すが、万障お繰り合わせの上、ご参集くださいますようお願い申し上げます。

敬 具

記

日時：2017年6月13日（火） 13：30 - 16：30

場所：横浜市中区尾上町4-56-2 加瀬ビル154 4階

JR 京浜東北線、根岸線関内駅徒歩3分、横浜市営地下鉄関内駅徒歩1分

会費：10,000円

参加ご希望の方は、タイトルに『6/13 セミナー参加希望』と記し、会社名、氏名、
住所、電話番号、メールアドレスあるいはFAX 番号を添え、メールまたはFAX にて
お申し込みください。

お申し込み先 アドレス：office@win-forum.jp FAX：03-6800-2526、吉岡宛て
なお、お座席には限りがございます。

先着順にお受けいたしますので、お早めにお申し込みください。 以 上

【お問合せ】主催：一般社団法人能力開発向上フォーラム TEL 03-6262-9622
共催：有限会社ホワイトベース経営脳科学研究室 TEL 092-781-1520

「お客様は有限！」

今後の日本国内向けビジネスにおいて、私たちが最も認識しなければならないこと、それは戦後増え続けていた人口が減少し始めているという事実、つまり「お客様の数は有限」であるということです。この事実を踏まえると、経営者がまず優先すべきことは「既存顧客の維持」であり、それを実現させながら「新規顧客の開拓」にも注力することが求められるのではないのでしょうか。このセミナーでは、従来のビジネスの常識を覆す顧客アプローチ手法について、以下のような具体的な事例をもとにお伝えします。おそらく、“目から鱗が落ちる” 感覚を味わっていただけることでしょう。

- ・ダイレクトメールの代わりに、お礼のハガキを出し始めて、
わずか1年で売上が2倍になった美容室
- ・毎年数千人ものお客様が増え続けている通信販売店
(楽天市場やショッピングモールで過激な競争を強いられている通販ショップ必見)
- ・衰退業種でも抜群の効果あり！ 3年で受注が1.8倍になった畳店
- ・ここ20年で市場規模が8千億円から4千億円に半減したクリーニング業界で、
2ヶ月目には133%、3ヶ月目には140%売上がアップしたクリーニング取次店
- ・まるで魔法のように売れる！ 1日平均6台、ギネスブックに載った車営業マン
- ・1日7枚のハガキを書くだけで年収2000万円の保険営業マン
- ・ほぼ毎日お客様から依頼の電話がかかる保険代理店
- ・クレームや返品が十分の一に減った通信販売店のハガキ利用法
- ・士業の方必見！ 1日10枚のハガキで新規顧客を1年間で19社増やした税理士
- ・1年以上来店が途絶えていたお客様200人に対し、売込みや割引メッセージ無し
のハガキを送ることで、1年間に合計668人の来店があった飲食店

【お問合せ】 主催：一般社団法人能力開発向上フォーラム TEL 03-6262-9622
共催：有限会社ホワイトベース経営脳科学研究室 TEL 092-781-1520