



2012年11月「群馬企画塾・増販勉強会」ご案内

売上増のポイントは顧客心理段階を抑える事です。ワークで体験顧客心理！

11月22日(木)のスケジュール	
(18:00~20:00)	内 容
18:00~18:30	①成功事例紹介 「SNSによる新たな売上獲得」 担当:沼澤 啓吾
18:30~20:00	②「ワーク:顧客心理段階を抑えて、売上増を企画しよう。」 担当:沼澤 啓吾

中小企業、商店が売上げを上げるためには、ターゲットを絞り込むというのは鉄則です。
そして、絞り込んだターゲットに個別対応で顧客接近することが、大手に勝つアプローチ手法です。
今月は、中小企業、商店が勝つための顧客接近のための顧客心理段階について学んでいただきます。

* 塾生は5,000円(成功事例テキスト付)。
* 塾生は、2名様よりお一人様2,500円です。塾生以外の参加費は、当日現金にて受付致します。

次回12月の日程

12月の勉強会もよろしく!						
日	月	火	水	木	金	土
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

☆注目!
12月は、今年最後の月例会になります。但し、第4木曜日が月末になりますので、**21日(金)**に変更させていただきます。
月例会後は、楽しい恒例の“忘年会”を企画していますので、日程のご調整をよろしくお願い致します。
尚、月例会参加者は無料です!お友達のお誘いも大歓迎!もちろん忘年会のみOK!お待ちしております。

ご出欠連絡...このままFAXで、開催日の5日前までにご返信ください。
FAX:027-361-9591

会社名	群馬企画塾・11月増販勉強会	
ご参加者名	様	* 必ず☑を入れてください。
ご参加者名	様	● 増販勉強会に
ご参加者名	様	☐ 出席します・☐ 欠席します

会場/群馬マーケティングセンター・2階セミナールーム (高崎市問屋町4-7-8)