

日本郵便が地域経済活性化のお手伝いとして開催する販促セミナー

お客さま目線で考える  
喜ばれるダイレクトメールで売上向上

# ダイレクトメールセミナー

ご参加

## 無料

定員になり次第締切  
となります

## 商売繁盛

販売促進セミナー

喜ばれる  
DMって?

受け取って  
うれしいDMは  
お客さま目線

DMを良くしていく  
ためには?

リバース・  
エンジニアリング  
とは

お客さま目線で  
DMを考えると?

インセンティブと  
モチベーションの違いは  
お客さまにあった  
メッセージ

2010年度から始めたこのセミナーも、過去5年間でのべ18,000社、20,000名以上の方にご参加いただきました。また2014年度のセミナーは、のべ約5,000社、6,000名を超える方々が受講され、ご好評のうちに終了しました。

今回のセミナーでは、DMを既に実施している方から、これからの取り組みを考えている方にも対応する内容となっており、見るお客さまに「気持ちが伝わる」DMを作るにはどうしたらよいかを解説していきます。

お客さま目線で作ることの大切さを、事例を使ってご紹介しますので、皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

日本郵便株式会社

お申し込み・お問い合わせは裏面をご覧ください

>>>

会場

## 山形テルサ

〒990-0828  
山形市双葉町1丁目2番3号

開催日時

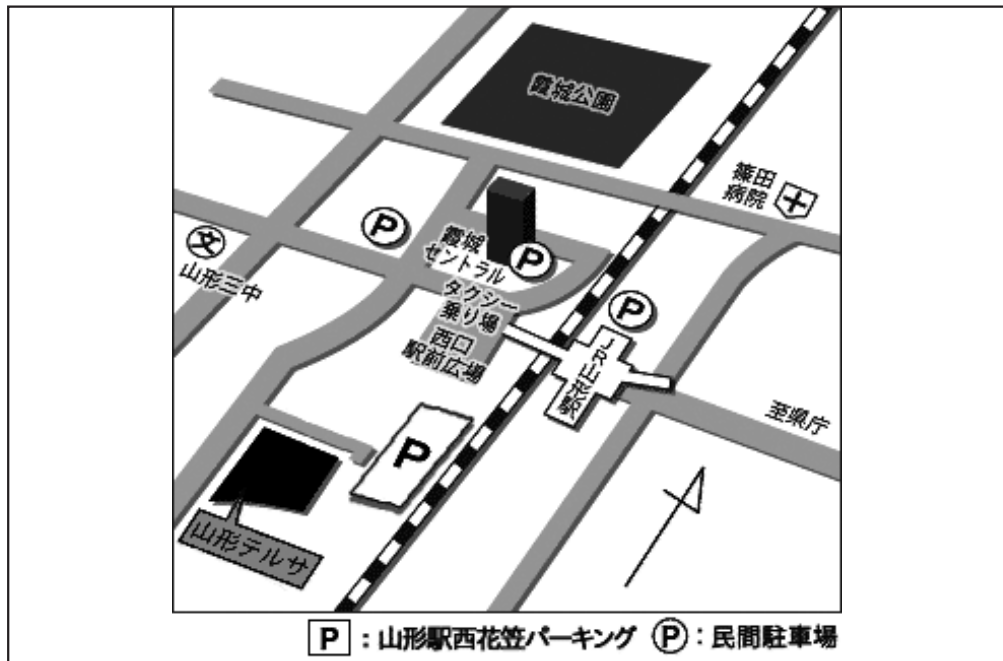
10月22日(木)  
14:00~16:00

定員

ご参加無料

60名

定員になり次第、締切とさせていただきます。



※駐車場を利用の際はP山形駅西花笠パーキング(3時間無料)をお使い下さい。

### 講師ご紹介

講師 <sup>た なか けん じ</sup>  
**田中 研治 氏**

#### メッセージ

売上アップ。どうやって取組めばいいの?そんな方はぜひ、セミナーにいらしてください! アイデアと取組かたをお伝えいたします!

#### 略歴

大学では「認知心理学」を専攻。データ分析に基づく企画提案が専門。2013年からは日本郵便(株)の社内研修講師を担当。1998-2002年。クリプトン・フューチャー・メディア(株)にて、ケータイ向け着メロ・着効果音配信事業を企画・運営。2003-2009年。フュージョン(株)にて購買履歴分析(主に小売業)とマーケティングリサーチ(アンケート分析、戦略策定)に従事。2010-2013年。コネクト(株)にて組織戦略(採用・教育・人事制度・文化醸成)に従事。2013年12月よりパラシュート(株)代表に就任。ダイレクトマーケティングを中心としたクリエイティブ施策を主に展開中。「DMマーケティングプロフェッショナル」の有資格者。

下記にご記入のうえFAXいただくか、お電話にてお申込みください。

## お申し込み書

定員になり次第、締切とさせていただきますのでお早めにお申込みください!

貴社名

貴社業種

部署名

ご参加者代表者名

様

ご参加人数

名

ご住所

ご連絡先 メールアドレス

@

TEL.

FAX.

※今回のお申込みによるお客様の個人情報につきましては第三者に提供することはありません。

お問い合わせ先 日本郵便株式会社 山形県営業統括本部

TEL.023-623-5719 FAX.023-622-0726

※DMセミナー申込時専用FAX番号