

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

お客さまを効率良く、たくさん捕まえるための

# 新規顧客 獲得戦略セミナー

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

## 新規顧客獲得 メディアの解説

GIS+タウンプラス  
インターネット広告  
など

## 見込客の 育成は重要

## 新規顧客獲得の 手順

ターゲット設定  
伝わるメッセージ  
収益シミュレーション  
などの手順とポイント

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、業種を問わず新規顧客獲得をしたいと思う方が対象となっております。リピーターよりも獲得コストが高くなると言われている新規顧客を効率よく獲得するためのポイント、新規顧客獲得の重要理論、メディアの紹介、伝えるためのメディアの中身などを事例を紹介しながら解説します。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

# 庄内産業振興センター マリカ東館

山形県鶴岡市末広町3番1号

## 開催日時

10月23日(金)

14:00~16:00

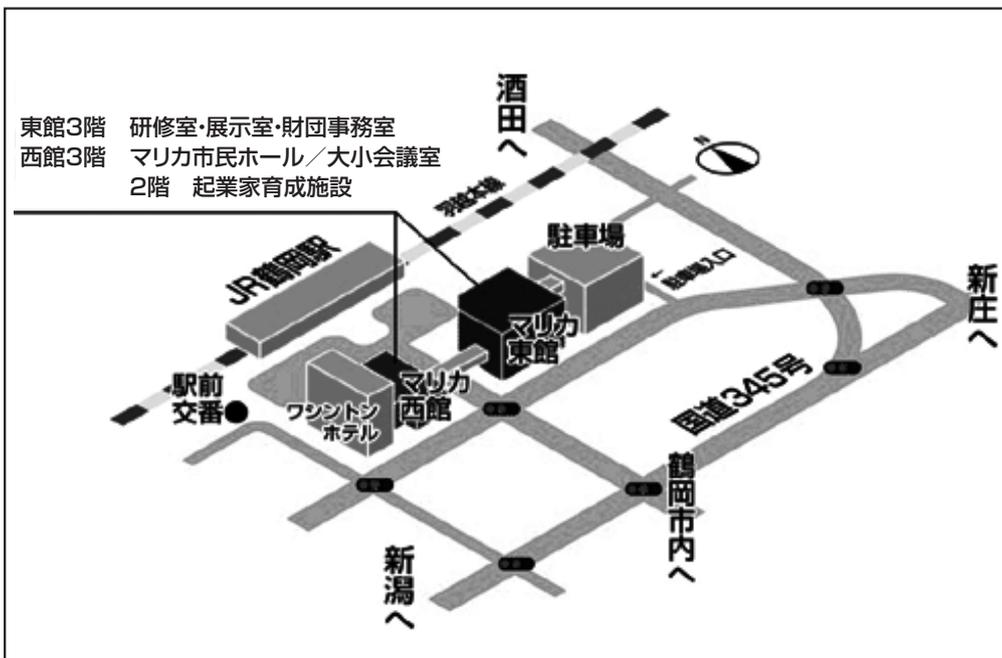
## 定員

ご参加無料

48名

定員になり次第、締切とさせていただきます。

東館3階 研修室・展示室・財団事務室  
西館3階 マリカ市民ホール／大小会議室  
2階 起業家育成施設



※駐車スペース(有料)に限りがございますので、出来るかぎり公共交通機関の御利用をお願いいたします。(3時間無料)

## 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