GISと郵便商品の活用事例から学ぶ

# 新規顧客獲得セミナー

売れる仕掛けづくり
販促マーケティングセミナー

**参加無料**
定員になり次第締切となります。

## CONTENTS

### 新規顧客獲得のための考え方を学ぼう

レスポンス率アップのポイント教えます!!

- 新規顧客獲得の傾向とポイント
- 潜在顧客と見込客
- 実店舗経営は商圏内の見込客を狙う
- 見込客はGISと郵便商品で
- 事例から学ぶ戦略のポイント

CHECK!

**潜在顧客と見込客の違いって何?**

「潜在顧客」はまだ顧客になってくれるかわからないお客様、「見込客」は顧客になってくれる可能性が高いお客様を指します。

■セミナー実績

8年間で**30,500**社**35,700**名以上の方が受講
2017年度は**3,500**社、**4,700**名以上の方が受講

受講者満足度**93%**
※2017年度実施　当社アンケート調べ

今回のセミナーは、GISというエリア分析ツールと郵便商品を使用した新規顧客獲得方法を学んでいただくセミナーです。
見込客に効率よく接触することで、新規顧客を増やしていきましょう。実店舗を運営されている方、新規顧客獲得に悩んでいる企業の方、エリアマーケティングに興味のある方はぜひお越しください。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・お問い合せは裏面をご覧ください ▶▶▶

**会　場**

## 深川郵便局 3F

東京都江東区東陽4丁目4番2号

**開催日時**

## 5月24日(木)
## 10:00～12:00

**定　員**

**ご参加無料** **50名**

定員になり次第、締切とさせていただきます。

※東京メトロ東陽町駅4番出口より徒歩1分　※駐車スペースはございませんので、公共交通機関または会場周辺の駐車場(有料)のご利用をお願いいたします。

### 講師ご紹介

講師　田中（たなか）　研治（けんじ）　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！考え方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。ユーザモデル分析と情報導線設計に基づいた販促表現を得意とする。
1998年からクリプトン・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年からフュージョン(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年からコネクト(株)にて組織戦略（採用・教育・人事制度・文化醸成）に従事。2013年からは日本郵便(株)の社内研修講師を担当し、同12月よりパラシュート(株)代表に就任。DM×Web施策を主に展開中。
●米DMA公認DCFMファンダメンタルマーケター

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ございません。


**お問い合せ先** 日本郵便株式会社 深川営業統括本部

TEL.03-5683-3269 FAX.03-5683-3174