

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

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

レスポンス率
アップのポイント
教えます!!



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・お問い合わせは裏面をご覧ください



会場

ホテル函館ロイヤル

〒040-0034
北海道函館市大森町16番9号

開催日時

6月6日(水)
14:00~16:00

定員

ご参加無料 **30名**

定員になり次第、締切とさせていただきます。



※車でのご来場のお客様は駐車券をご提示下さい。駐車無料チケットをお渡し致します。

講師ご紹介

講師 **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！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 函館営業統括本部

TEL.0138-22-5720 FAX.0138-22-9170