

販 売 促 進 セ ミ ナ ー

**新型コロナに負けずに売上を増やす
当たる!! チラシを作ろう!!**

**自分で作る! チラシ
販促作戦と
作り方5つのポイント**



- 小売・サービス業●飲食業●理美容業●住宅リフォーム業
- 特産品販売業●整体院業●健康食品販売業などにおすすめ

チラシはお客様に購買行動を起こしてもらうための販促ツールです。お金と労力をかけて作るのですから、目的が良く伝わらないと無駄になるため「お客様にしてほしい行動」=「ゴール」を明確に掲載することが大切です。そこで、新型コロナウイルス感染拡大により、来店客数・売上が激減している中で、既存客の維持や売上げにつながる新しい取り組みの情報発信に役立つチラシ販促のノウハウと作り方について事例を交えて解説します。

講 師

★自らの体験から生まれた販促著書
6冊を持つ人気講師が解説



(株)はぴっく 代表取締役
しかける販促マン
まきや さねゆき
眞喜屋 実行

1978年生まれ。横浜国立大学経営学部卒業後、食品スーパーオーケー(株)、飲食業中心のコンサルティング会社(株)リンク・ワンなどで店長職・マネージャー職を歴任し、独立。現在は、お店や会社の販促指導と共に、各種団体等のセミナー講師として活躍中。また、各種専門誌など寄稿も多く販促ネタは1800個を超える。
【著書】「お金をかけずに売上を上げる販促ネタ77」「リピーターをつく35のスイッチ」他多数

内 容

- 「新しい生活様式」に対応した販促の仕掛け方
- チラシで売ろうとしてはいけない理由
- チラシの「作り方」よりも大事なことは？
- お客さまが口にしない本音の作り方
- チラシの1・3・30秒ルール
- お客様の目線を集める法
- お客様を惹き付ける言葉の選び方
- 「今すぐ行動」を生み出す方法
- 裏技チラシも見せます！

* 120分 * 交通費は「横浜駅」から
* 宿泊が伴う夜の部はお受けできませんのでご了承下さい。

■眞喜屋実行の他のテーマ

「仕掛けて儲ける販促術」
「中小事業所のためのクチコミ販促7つのしかけ」
「起業塾向け 仕事依頼が増えるしかけ方」など

- ◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。
- ◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス **検索**

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 **アドニス**

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com