

# 販売促進セミナー

## なぜだ? どうして? と悩んでいる経営者のための

## 一喜一憂する現状からの脱却!

# 儲かるお店に変わる方法

### 元お笑い芸人の人気コンサルタントが伝授する 着実に売上を伸ばす方法とは?



有限会社繁盛店研究所 代表取締役  
 中小企業診断士  
 利益倍増アドバイザー・コピーライター

## ハワードジョイマン



### 《講師紹介》

1975年生まれ。大学入学と共にお笑い芸人として活動し、CM出演などの経験を持つ。大学卒業後は、清水市役所に勤務し、在職中に中小企業診断士の資格を取得する。取得を契機に7年目で市役所を退職。コンサルタントとして独立。お笑い芸人として活動していた経験を元にお笑い芸人の思考法や行動スタイルなどを取り入れた独自の繁盛メソッドを確立。会員制のコンサルティングサポート運営をはじめ、全国各地でセミナー講師として活躍中。「ガイアの夜明け」にも取り上げられるなどマスメディアでも活躍中。

\* 90~120分

\* 交通費は静岡県「清水駅」から

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

売上げや来店客数を伸ばすために、割引販売を繰り返す行商の中小店が多くなっています。確かに割引販売は一時的に集客効果が上がりますが、「月末に支払いを終えると、手元にお金が残っていない!」という悪循環に陥り、儲からない体質になるケースがほとんどです。

そこで本講座では、儲かる経営をするためにはどのような販促活動を実践すればよいのか? 難しい経営理論ではなく、中小店が即実践できる販促手法について事例を交え伝授します。

### 【講座内容】

- ◆ 売上が伸びても儲からない本当の理由
- ◆ 悪循環からの脱却
- ◆ 儲かるお店に変わる! 利益倍増7つの販促
  - ① 商品・サービス購入率を上げる販促
  - ② 入店率を上げる販促
  - ③ 購入点数を増やす販促
  - ④ 単価を上げる販促
  - ⑤ 来店間隔・タイミングを早める販促
  - ⑥ 来店回数を増やす販促
  - ⑦ 新規客を増やす販促

一般的なコンサルタントは、難しい専門用語を話すため受講者から、明日から具体的に何を行動すればいいかわからないという声が聞かれる一方で、ジョイマン氏のセミナーは、専門用語を排除し参加者に分かりやすい言葉や事例で説明するため、明日からすぐ実践でき成果がでると好評です。

### ■ ハワードジョイマンの他のテーマ

- 「これならできる! 即効利益倍増術~販促アイデア50連発」
- 「30日間でまずは15万円売上を上げる即効販促術」
- 「集客・売上アップ! 売れるコピーライティング」 他

◆ 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