

# お客が増える!

「え？ 忙しくてセミナーに参加しているヒマがない？  
だから忙しいのでは？」

**ゴツ**

「こんなにいい商品なんだから、必要とするお客さまは多いはずなのに…」

「従業員を切ることなく、みんな楽しく仕事ができればいいのに…」


「以前はもっと業績がよかったのに…」

ボヤクより行動。景気の影響を受けずにお客を増やしている事例を研究しませんか？

このセミナーは100人未満の会社が業績を向上させるための実践的方法を紹介します。

半年後、1年後、3年後の業績を決定づけるきっかけとなるセミナーです。

本気で経営を良くしていく社長のための3時間です。

開催日	<b>平成24年4月13日(金)</b> <b>13:30~16:30</b>	 <b>講師 村上 透</b> お客が増える★プロダクション 代表 旭川市で小学、中学、 高校時代をすごし、大学は東京へ。 日本で唯一のお客が増える事例レ ポート『お客が増える!』の取材、 執筆、レポート販売中。メールレ ター(メルマガ)は大人気。「非売 三原則」の提唱者。独立4年目
会場	茨城県立県民文化センター 集会室 茨城県水戸市千波町697 常磐線 水戸駅から 車でおよそ5分	
受講料	無料(かなり思い切りました)	
対象者	癒さレターの読者又は癒さレターの読者のご友人で 経営者またはそれに準ずる方	
遠慮者	×無料なので、ヤル気もないのに受けようとする方 ×大泉事務所に義理があるので、顔だけ出そうと思う方	
内容	事例1 小学校区6400世帯に競合4店。5年で売上2倍、 上得意客数3倍のケーキ店差別化戦略 事例2 商品の差別化が不可能のFC弁当店。隣の美容室を 見習い、3年で売上1.5倍、大阪1位の営業戦略 事例3 面談率8割、成約率4割の飛び込み営業。売り込 まないのに売れてしまう保険セールスマンの理由	

**FAXで 029-212-3276 大泉事務所までお申し込みください**

フリガナ 貴社名	〒 所在地
Tel	Fax
フリガナ ご参加者名	役職

『使うのは頭と行動力。お金と人手はかけません』……講師・村上透からのメッセージ

割引チラシを配っても、広告を出しても、インターネットでアピールしても、DMを大量に送っても、効果はいまひとつ。経費をかけたわりに売上は……。そんな例が数多く見られます。多くの会社が顧客減少に悩んでいます。多数の経営者がコストパフォーマンスの悪さを嘆いています。一方、景気に関係なく、お客を増やしている会社があります。さほど経費をかけずに業績を向上させています。その事例を参考にして、あなたもお客を増やしましょう。勉強をして、同業者に差をつけてください。他業種に学んでこそ、あるべき経営のやり方が見えてくるのです。