

好評につき第2期スタート

# 売上アップ勉強会 受講受付のご案内

「ユクモト増販情報センター」が主催する「売上アップ勉強会」は、自社の売上増を考え、そして実践するための勉強会です。

今年4月から毎月1回、行本会計事務所 防府支店の会議室にて開催いたします。

講義を聴くだけでなく自社の事を考えてのワークで、あっという間の2時間です。

2008年講座内容 いずれも 15:00-17:00

1回	4月8日 (火)	売上アップのコツ (CTPTマーケティング) 誰でも売上アップは望むもの。その売上アップにも原則があります。原因があって結果があります。私たちが推奨するマーケティング方法を使って売上アップを考えてみませんか？
2回	5月13日 (火)	現状分析して売上目標を立てましょう。(課題構想書) ただ漠然と売上アップを望むのではなく目標を立てて実践しましょう。しかしその目標も自分達の現状、周りの環境をしっかり把握して実現可能、根拠のあるものにしなければ意味がありません。
3回	6月3日 (火)	たった1枚の企画書 (コンセプトマップ) 一枚で事業の全容がわかる。そんな企画書で社内の意思統一をはかりませんか？方向性の確認、目標の明確化、これ一枚をつくるだけで企画の流れと仕事の機能も一目瞭然。
4回	7月8日 (火)	お客様の反応を考えての告知の方法 (PT設計) お客様が商品を購入するまでの心理段階を考え、その心理段階にピッタリ合った告知方法を考えます。いろいろな告知方法がありますが、今まで無駄に広告代を遣っていませんか？
5回	8月5日 (火)	売上アップのカレンダー 売上アップにカレンダーは欠かせません。カレンダーを作成してみると売上の予測がつかめます。季節を先取りしてお客様の消費行動をよんだ経営をすれば慌てずにすみます。
6回	9月9日 (火)	効果的な催事販売・イベントの開催 お客様作りのキッカケづくり。売上作りの近道であり王道。催事販売・イベントは待ちの姿勢ではできません。“待ち”から“攻め”へ変身を遂げ、通常販売に繋げる催事・イベントのやり方を考えましょう。

◆ 全6回コース 1社 2名様まで参加可能 料金・税込 31,500円

◆ 申込特典として、増販増客事例集2007・増販増客カレンダー本2008をプレゼントいたします。

## 売上アップ勉強会受講申込み

ふりがな	ふりがな	ふりがな
参加者名	参加者名	参加者名
貴社名	業種	
住所 〒		
TEL	FAX	
E-mail	URL	

記入していただいた情報は当社データベースにて大切に保管し、今後のコミュニケーションに使用いたします。無断で第三者に提供することはありません。

上記にご記入の上、そのまま FAX にてご返送くださいますよう、お願いいたします。

ぜひ、お早めにお申込ください。

お問合せ

ユクモト増販情報センター

担当 藤井

〒747-0044

山口県防府市佐波1丁目13番1号

TEL : 0835-27-2700 FAX : 0835-22-1166

E-mail : yukumoto-hofu@quartz.ocn.ne.jp

FAX : 0835-22-1166

このまま FAX でご送信ください