~ セミナーのご案内 ~

成果を上げる「ハガキ」の極意!!

お客が増える! リピートが増える! 単価が上がる!

現代は、広告で宣伝しても売上が伸びない時代です。

そんななか、広告を使わずに割引なし!売込みなし!のハガキで 業種に関係なく成果を出された店・会社が沢山あります。

小串氏が統計を取り、分析したハガキの極意についてお話していただきます!



- ・ハガキは漢方薬、続けていると必ず効果が出る。副作用無し!
- ・割引 D M とお礼のハガキの違い(割引・キャンペーン無しで売上を伸ばす方法)
- ・売る側の心理、買う側の心理は一致しないなどなど多数聴きどころあり!



有限会社 ホワイトベース

代表取締役 小串 広己 氏

プロフィール

年間販売数 600 万枚、ポストカード販売では日本一のポストカード通販会社侑ホワイトベース代表。 1984 年美容室に特化した広告・デザインの会社を立ち上げるが、広告を使わずに店内システムのみで売上を伸ばす方法を見つけ、その結果、広告が不要になることが分かり、新たな商品としてポストカードの販売を 1997 年に開始。現在は講演活動も行い、北海道から沖縄までアクティブに活動中!

日 時 平成27年1月14日(水) 16:30 \sim 19:00

場 所 熊本市中央区中央街3-8大同生命ビル2F TKCサービスセンター研修室

会 費 3,000円(税込) 経営研究会会員は無料

主 催 税理士法人 絆 新田事務所

セミナー受講のお申込み

TEL:096-285-3301FAX:096-285-3302FAXでお申し込みの際は、下記の必要事項をご記入の上、お申込みください。

会社名	ご氏名	
ご住所		
お電話	E - mail	