

【目的】

- ・ 既存企業の新販路開拓・新商品開発の成功確率を上げたい
- ・ 新しい市場に打って出る際のノウハウを知ってもらいたい
- ・ 新しい市場や商品を世に出すことで、売り上げや雇用を安定化させたい

【提案するセミナータイトル・概要】

新販路開拓につながる “たった一通の手紙”の書き方

--- リスクを抑え、かつ成功確率をUPさせる、そんな手紙。
アメリカの中小企業が上手に使っているテクニックです



【参加者】

- ・ 現在の売り上げが頭打ちで、新販路を開拓したいと思っている企業
- ・ 新しい商品を作ったが、販路に困っている企業
- ・ 従来とは違う市場に打って出たい企業

【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) 新市場に打って出る際のリスクを抑える方法を知ることができる
- 2) 顧客に送るべき「手紙」の事例やポイントを知ることができる

【セミナー内容案】

所要時間：120～180分

(※ 実践の時間をどれだけ取るかによって変動します)

- 1) アメリカの企業が実践している「顧客開発プログラム」とは？
- 2) A) 捨てられる手紙と B) 返事をしたくなる手紙～あなたが送るべきなのはどちら？
- 3) 普通の「ダイレクトメール」とは何が違う？～メインテーマは“売り込み”ではなく“質問”
- 4) キーワードは「悩みを一緒に解決する仲間」
- 5) 【ワーク】あなたのお客様に送る“手紙”を書いてみよう

【担当講師 略歴・連絡先】

担当講師：「ことのは塾」(有限会社 ビーサイド・ライブ) 山梨栄司(やまなし えいじ)

商品やサービスに込められた“想い”を上手に伝えることで売り上げを伸ばすサポートビジネスを2003年に起業。静岡をはじめ、全国各地で販売促進や起業のサポートを行っている。支援現場で得られたノウハウをわかりやすく伝えることに定評がある。



<http://kotonoha-juku.co.jp/>

(「ことのは塾」と検索して下さい)

連絡先：〒424-0862 静岡県静岡市清水区船越東町 200-5

TEL：054-353-9867 Mail：start@kotonoha-juku.co.jp