

【目的】

- ・商品やサービスの良さが伝わるクチコミを起こし、売り上げをアップしたい
- ・ネット時代のクチコミのメカニズムや、注意すべき点を知りたい
- ・待っているだけではなく、積極的にクチコミを起こすノウハウを知りたい

【提案するセミナータイトル・概要】

クチコミが発生する お客様との関係の作り方

--- インターネットやSNSの発達によって、クチコミの生まれ方や伝わり方が以前とは変わってきています。特定の興味や課題を中心にして集まった人の集団 = 「クラスタ」をうまく使ってクチコミを起こすノウハウをご紹介します



【参加してほしい方】

- ・商品やサービスのクチコミを起こしたい
販売・営業担当者様
- ・クチコミが起こるようなホームページやチラシ
ダイレクトメールを作りたい広報宣伝担当者様
- ・接客指導を担当されている方

【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) SNS時代のクチコミのメカニズムを知ることができる
- 2) どのような仕掛けが効果的なのか、ノウハウを知ることができる
- 3) 自社商品の場合のケースを具体的に考える時間が取れる

【セミナー内容案】

所要時間：90分

- 1) 637倍の“情報過多”時代～「話を聞いてもらえるメディア」は限られている
- 2) この20年、クチコミはどう変わった？～ エリア型からクラスタ型へ
- 3) クチコミは「話が通る集団」の中で起こりやすい～すでに起こっているクチコミに巻き込まれる法
- 4) 「子供の教育に熱心な親がカーテンを買う理由」、「ゲーム好きがカーテンを買う理由」を考えてみよう
- 5) 【実践ワーク】自社の商品・サービスがクチコミに乗れるのは、どんなクラスタ？どんな話題？

【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。



<https://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