

【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

--- ビジネスでは相手と会って話すのがとても大切。

「こんな相手と会って話をしたい」と思った時、その相手と会える確率がグンとアップする手紙の書き方があるんです！



【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)

1972年 静岡市生まれ。有限会社ビーサイド・ライブ 代表取締役

横浜国立大学 教育学部卒業後、マーケティング企業勤務を経て、2003年に独立。

“効率”ではなく、「好き」、「楽しい」、「熱くなる」などの“想い”を大事にしたマーケティングで、数多くの企業・店舗の目標達成を実現している。得意分野は「顧客コミュニケーション」。

商品や仕事に込めた“想い”を伝え、お客様と対話することで「応援される商品」を作り出していく手法に定評がある



<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