

もっと集客して、さらにビジネスを加速させたい方へ

12/1 (土)
開催!!

どうせ聞くなならその道のプロに聞け!

ランチェスター戦略/USP (他社にはない強み作り) 研究者/チラシ名人

3人のスペシャリストが名駅ミッドランドスクエアに一同に 集結!

『勝利の方程式！ 一発構築セミナー』



最短距離で長期的に収益をあげる為に知っておくべき、3つの鉄則が
このセミナーに参加するだけで一気に学べます。

- ・軸がぶれないビジネスモデルの構築の仕方。
- ・価格競争に陥らない! 他社にはない強みの見つけ方。
- ・限られた予算で最大限に宣伝する販促のやり方。

今話題のこの3人のセミナーを聴こうとすると1人だけでも5000円はかかります。

しかも今回は3人の話を同時に聴けてなんと名古屋初! 異例の **木戸銭スタイル**。

セミナーを聞いて **金額はあなたが決めてください!**

「役に立たなければ一円も要りません!」

忙しい3人が同時に揃うことはなかなかないので、ひょっとしたらこれが最初で最後の合同セミナーになるかもしれません。

この機会を是非お見逃しなく!

12月1日(土)勝利の方程式! 一発構築セミナー 内容

日時: 2007年12月1日(土) 午後1時15分開場 1時30分開始

場所: ミッドランドホール 会議室B (<http://www.midland-hall.com/>)

JR名古屋駅(徒歩5分)、地下鉄名古屋駅(徒歩1分)、名鉄名古屋駅・近鉄名古屋駅(徒歩2分)

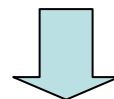
費用: **あなたがお決めください!!**

今すぐ058-379-3352までFAXをご送信下さい。

御社名	
役職	
お名前	
連絡先お電話番号	
ご住所	

FAX

058-379-3352



セミナー講師紹介

～ 中小企業のNo.1創りプランニングをお手伝いします。～

ランチェスター経営戦略

会社が儲からない原因は、「経営戦略」がないからだった!?

(講師プロフィール)

岐阜市出身。日本大学を卒業後クラーク大学にてマーケティングを専攻。帰国後大手食品メーカーの新製品企画開発研究員として勤めた後大手財閥系社にて勤務。1999年にリクルート社「アントレ」誌にて出資を集め、東京青山のデザイナーズ・マンションの1室で専務取締役として、資本金2千万、社員3名で「日本初のオーガニック・レストランチェーン&コンサルティング」の会社を立ち上げ全国展開。テレビや雑誌などにも取り上げられ約1年で資本金1億円に増資、約3年で売上10億をクリアし念願の海外進出も果たす。

日本のランチェスター経営戦略の第一人者である竹田陽一先生に師事し、自己の起業の実体験からランチェスター・マネジメントを生かした「中小企業の経営革新戦略パートナー」として会社経営のコンサルティングから商品戦略、地域戦略、顧客客層戦略、営業/IT戦略を中心とした経営戦略構築、経営(営業)のプロセス・マネジメントまで営業改善から取組む経営改革をモットーに地域密着型サービスを提供中。

～ 明日から使える究極の広告技法～

売る差別語構築

- ・売上アップの勝機は己の中にある! 自社を客観的に見て売上を上げる力を養える。
- ・価格競争から脱却する突破口に気づくことができる。
- ・他社にはないブランドを無意識で構築できるようになる秘訣

その他

(講師プロフィール)

経験ゼロから広告制作会社を運営した経験を持つ。競合他社が多く下請け受注が当たり前の業界で、マーケティング戦略を駆使して下請けに一切頼らず経営を成功させる。現在は、自尊心の低い中小企業の存在意義に光を当て、自ら気づかせて成長する突破口としてUSPの発見・開発・策定を行っている。これらのアドバイスを中心としたコンサルティングは、多くの中小企業の業績アップを実現してきた。

今日までの実績に大手新聞社、雑誌社、世界トップのIT企業から取材、執筆、講演依頼などを受ける。また広告制作業界の後進にも指導している。主な活動実績として「ブランディングブログアソシエーション」主宰、Mdn社発刊「ウェブ・ストラテジー」連載執筆、ソフトバンククリエイティブ社発刊「情報化の処方箋」執筆などがある。

商品が良いから売れるのではない!

商品の良さが伝わっているから売れるのである。

どんなに良い商品でもその良さがお客様に

伝わっていなければ存在しないのと同じなのである。

多くの会社が間違えている販促の本当の目的とは?

広告を作る前に把握しなければいけないあるお客様の心理とは?

広告を作る前にやっておくべき事とは?

売れる広告に入れなければいけない9つの項目とは?

セミナーでしか公開できない成功事例とは?

(講師プロフィール)

中小企業の販促のやり方を知り尽くしている「実力派販促専門コンサルタント」。広告代理店時代に100億以上の販促費を使って培った、集客できるチラシ・DM・POPなどの販促ツールのノウハウだけでなく、長期的に売上が上がる戦略のノウハウも持っている。FAX-DMを少し変えただけで4億円の売上を作るなど、確実に売上が増えるアドバイスは好評である。



ランチェスター経営
岐阜株式会社
代表取締役

河辺 佳朗氏



株式会社USP

代表取締役

加藤 洋一氏



有限会社アカウント・
プランニング

代表取締役

岡本 達彦氏