

売上が伸びる「売り方」はどう変わったのか？

講師 株式会社クレオ 営業開発 兼 教育研修部 倉林 武也（くらばやし たけなり）氏
 部長 プロモーションプランナー

自社通販サイトを立ち上げ、Facebook 等の SNS も利用して情報発信に努めたものの、どうしても売上が伸びない・・・その理由は、デジタルの普及に伴い、売上が伸びる「売り方」が大きく変化していることが理由かもしれません。

本セミナーでは、消費者が商品やサービスの購入を決めるまでの流れがどのように変わってきているのか、丁寧にお伝えするとともに、デジタル時代で効果的に売上の伸ばすためにはどのような「売り方」を行う必要があるのか、事例つきで解説いたします。



【プロフィール】

株式会社クレオにてマーケティング（特にプロモーション）を専門とするコンサルタントとして、流通小売業とメーカーに対し、プロモーションの企画・運営等のコンサルティングに従事。また、デジタルの普及に伴い、広告やセールスプロモーションのあり方が変化するなかで、リアル（店舗等）とデジタルをつなげて売る仕組みづくりなどにも取り組んでいる。

○現・学習院マネジメントスクール研究員。

○株式会社宣伝会議 セールスプロモーション講座・デジタルマーケティング実践講座 講師

◆ 日 時：平成 29 年 4 月 25 日（火）14:00～16:30

①14:00～16:00 売上が伸びる「売り方」はどう変わったのか？

株式会社クレオ 営業開発 兼 教育研修部 部長 プロモーションプランナー 倉林 武也 氏

②16:00～16:30 新商品・サービス開発及び販売促進を支援する施策について＊ 中小機構四国

＊ 希望者はセミナー終了後または後日、個別相談も受け付けます

◆ 会 場：愛媛信用金庫研修所（松山市鷹子町 1 1 3 4 - 1）※駐車場は、当施設の駐車場をご利用ください

◆ 参加料：無料 ◆ 定 員：70 名（愛媛信用金庫との取引の有無は問いません） ◆ 申込締切：4 月 14 日（金）

「愛媛信用金庫研修所」のご案内



【愛媛信用金庫研修所への交通アクセス】

○バス 伊予鉄バス

松山市駅から川内方面へバスで約21分

鷹の子バス停下車。徒歩約5分

○電車 伊予鉄道（横河原線）

松山市駅から約13分。鷹ノ子駅下車。徒歩約5分

お問い合わせ先：お取引先店舗 または

愛媛信用金庫 地域事業振興部

電話：089-946-1121



必要事項をご記入の上、お近くの“愛媛信用金庫”またはセミナー事務局（FAX：089-946-1134）にお申込みください。

＊ご記載いただきました個人情報は愛媛信用金庫及び中小機構で実施する事業にのみ使用させていただきます。また、第三者への提供はいたしません

お名前			
会社名	所属・役職		
住 所			
TEL	FAX		
中小機構への個別相談のご希望の有無（いずれかに○をご記入ください）			有 ・ 無