

印刷会社の“当たり前サービス”を強みに変える 自社PR力アップ講座

開催日時

2019年 5月27日 月
13:00 - 18:00

会場

日本印刷技術協会セミナールーム
(東京都杉並区和田1-29-11)

自社の「当たり前」は、お客様にとっての「特別」である。

印刷会社にとって「当たり前」のサービスは顧客にとっては知らないことが多く、それらのサービスに「+1%の工夫」と「100%の顧客視点」を訴求するだけでも、顧客に響く魅力として打ち出すことができます。本講座は、印刷サービスを「顧客・競合」の視点で分析し、顧客が問い合わせしたくなるメッセージの開発手法を紹介。Webや会社紹介等の営業ツールの反響が変わるヒントを得られます。

◆カリキュラム

①自社の当たり前を「違い」に変える

- 印刷サービスごとに必要な顧客を考える
- 自社サービスの強みを際立たせる分析法
- 無料Webツールで顧客のニーズを把握する

②自社の強みを伝える

- Web検索で印刷サービスを探している顧客の獲得
- 印刷会社のバリューチェーンから顧客接点をつくる

●受講後に実践したら得られるノウハウ

- ・徹底的な顧客視点で考えるマインド
- ・中小印刷会社(自社)のプロモーション方法
- ・自社の既存サービスの棚卸と顧客視点でのメッセージ開発方法

●以下で悩んでいる方にはお奨めの講座です。

- ・自社は他の印刷会社と比べて大きな違いがないと感じる。
- ・営業チームとして新規開拓を厳命されているが、飛び込み営業では成約率が悪い。当社に興味がありそうな「見込み客」を増やして効率よく新規を開拓したい
- ・Webの担当として、自社サービスのランディングページを制作したが、なかなか問い合わせがない。どうしたら増えるか悩んでいる。
- ・他社のマーケティングセミナーで「PEST分析」「3C」などの専門的な分析手法を学んだけど使い方が良くわからない。印刷会社が実務で活用できるように、かみ砕いた分析手法を学びたい

- 受講対象者 自社のWebサイトの運用担当者・自社の会社案内等のPRツールの制作担当者・印刷会社の企画営業
- 講師 河島 弘司氏(株式会社バリューマシーンインターナショナル 代表取締役)
- 定員 30名(最少催行人数8名)
- 受講料 JAGAT会員:14,040円、一般:18,360円(税込)

受講お申込FAX:03-3384-3216

111710028

<請求書送付担当者>

貴社名:	
住所: 〒	
Tel:	Fax:
E-mail:	@
部署:	役職:
氏名:	

参加者名①

部署・役職

参加者名②

部署・役職

受講料: JAGAT会員 14,040円 × _____ 名 = _____ 円
 一般 18,360円 × _____ 名 = _____ 円

※原則、申込み後はキャンセルができませんので、ご承知おき下さい。

このご案内は今までに、JAGATの事業にご参加(登録)頂いた方に送付しております。今後、案内を希望されない方は下記、 (BOX) にチェックの上、上記申込書欄に氏名・FAX番号をご記入頂き、返信願います。 JAGATからの案内を希望しない