

実践型講座

販促プロモーション向上塾

GISの分析結果をもとに 自社の“ファン作り”戦略を構築!!

御社の事業計画や事業ステージと連動した
「広報戦略」の立案を行い、
可視化、スケジュール化し実践！

そのために必要なことは・・・?



地域の特性を生かした

販売促進、顧客誘導ができるよう
G I S（地理情報システム）を活用

G I Sの商圈分析をもとに、
「事業計画の策定」を行い、「ネタ作り」、
「ネタの見せ方」を徹底的に習得!!



個別指導!!

<製作物>

- ★ 「プレゼン資料」
- ★ 「プレスリリース」
- ★ 「チラシ」等

ストーリーマーケティングの手法を学び、情緒的な付加価値を訴求した物語を展開。マーケティングの手法の一つですが、共感を呼ぶストーリーは拡散されやすい時代です。この機会に、事業所の“強み”“ウリ”を効果的に発信し、自社のファン作りを戦略的に構築しましょう!!



塾講師：イクスブレイン合同会社 代表 大澤 貴行 氏

『お客様ではなくファンを作る』

小規模事業者が安定的に事業継続するためには、新規客ばかり求めるのではなく、「ファン化」を戦略的に図っていくことが重要です。「ネタ作り」・「ネタの見せ方」・「SNSの活用」等を通して、自社ファン創りの戦略を構築します。メディアをいかに活用するかを含め、応援されるお店になる“からくり”を伝授します。



商圈分析アドバイザー：株式会社ゼンリンジオインテリジェンス 課長 鷺頭 崇 氏

『潜在顧客の発掘できていますか？』

株式会社 ゼンリンジオインテリジェンスは、長年の GIS 活用経験を活かし、数多くの企業様へ GIS を活用したマーケティング業務の支援を行っております。その事例が、2017年11月に NHK 総合テレビ「金曜イチから」にて、GIS を使って食肉店の販促支援が紹介されました。



お申込・問合せ 柏商工会議所中小企業相談所 振興課：内海

TEL：04-7162-3305 FAX：04-7162-3323

〒277-0011 千葉県柏市東上町7-18 E-mail:shinko@kashiwa-cci.or.jp

販促プロモーション向上塾

カリキュラム（全6回）

全日14:00～17:00

第1回	9月4日(火) 403会議室	GISの重要性、基本的な考え方や活用の具体例の紹介。 目標を設定。事業計画の策定。
第2回	9月25日(火) 403会議室	ストーリーマーケティングの解説。
第3回	10月16日(火) 403会議室	ネタ作り。キャッチコピーや見せ方のコツを個別に指導。 プレゼン資料、プレスリリース、チラシ作成 等。
第4回	11月6日(火) 302会議室	参加者全員でレビュー。内容の修正。
第5回	11月20日(火) 403会議室	プレゼン大会（プレスリリース投稿、SNS投稿、ポスティング、等）
第6回	1月22日(火) 302会議室	効果検証（対前年度比較 等）

※ 相談に応じて、上記以外の日程で個別相談を受付しております。（要予約）

会 場：柏商工会議所会議室
受 講 料：無料
対 象：当所会員企業の経営者・従業員 等
募集定員：先着 30名
持 参 物：筆記用具

……………切り取らずにこのまま送信して下さい（振興課 内海 宛）……………

受講申込書

FAX：04-7162-3323

販促プロモーション向上塾

事 業 所 名		業 种	
所 在 地		電 話 番 号	
参 加 者 氏 名			
ホ ー ム ペ ー ジ	http://		
E-mail アドレス			

※本申込に頂いた個人情報につきましては、当塾運営に係る事務処理及び連絡に利用させていただきます。

※当所会館の立体駐車場は閉鎖中です。平面駐車場には限りがございますので、車でご来場の際には周辺の有料駐車場をご利用いただくか、各種公共交通機関をご利用ください。

※職員は、10月末までクールビズで対応しております。