

「松本市中小企業能力開発学院」がお届けする、誰にでもできる販売促進セミナー

企業IT活用戦略

メールマーケティングの可能性

携帯電話メールによる販売促進策

企業のIT化はあらゆる業種において革新をもたらしています。その中でも販売促進にITを活用する事例も増加しており、大きな成果を上げている企業も多く見かけます。

販売促進には顧客満足や顧客志向を無視した商売は成り立たず、そのためにはターゲット顧客に的確な情報をタイミング良くお知らせすることが効果的だといわれています。

今回のセミナーでは、今や誰でも持っている「携帯電話」に着目し、携帯電話を活用した販売促進事例やその仕組みをわかりやすく解説いたします。皆様のご受講をお待ちいたしております。

【主なセミナー内容】

- ①ケータイ電話の市場性と販促効果
 - ・ これからのモバイルビジネスの醍醐味
 - ・ データベースビジネス
- ②ケータイメール配信（販促）の問題点
 - ・ 遅延や不着
 - ・ メルアドの集め方
- ③メールマーケティング
 - ・ 開封率の上げ方
 - ・ 売上に結びつく文章作りのコツ
- ④口コミが真の宣伝 その方法とは
 - ・ 再来店、新規客の獲得
 - ・ 集客アップへのつなげ方
- ⑤クロスメディア戦略
- ⑥実践と販促効果（事例紹介）など
 - ・ スタッフへの連絡や求人募集

【講師プロフィール】

サムライン株式会社

代表取締役 関山 真生 氏

昭和40年大阪生まれ。
略歴：19才より起業し、22年間経営者として様々な事業・特許開発などを手掛け、携帯電話にインターネットが繋がるタイミングでメール配信のビジネスモデルをスタートし、全国展開に成功・メール配信システムのシェア日本一の実績を誇り、現在進化した新メール配信システム（販促・防犯・防災メール向け）の開発にも成功メールマーケティングの実践セミナーを通じて中小企業・個人商店に指導中1年間300回のセミナーを実施しています。

【日 時】平成20年2月21日（木）14:00～16:00

【会 場】松本商工会館6階 会議室

【受講料】無料でご参加いただけます。

【定 員】50名（定員になり次第締め切ります：先着順）

【お申込み】2月18日（月）までに下記申込書にてFAX等でお申し込み下さい。

【問合わせ】松本市中央1-23-1 松本商工会議所 中小企業能力開発学院

電話32-5355 FAX32-1482

誰にでもできる販売促進セミナー申込書

切り取らずにお送り下さい

事業所名		①氏名	
所在地		②氏名	
T E L		F A X	

※ ご記入頂いた情報は本セミナー開催に係る当所からのご連絡に利用いたします。

※ 受講証は発行いたしません。満員のためお受けできない場合のみ当所からご連絡いたします。