

メールマーケティングの可能性 携帯電話による販売促進策

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。ぜひご受講下さい！

「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、新顧客の獲得
 - ・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年生まれ。

略歴：19歳より起業し、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8月28日(木)14:00~16:00

場 所 近江八幡商工会議所 中ホール

受 講 料 お一人様 会 員 1,000円 一 般 2,000円

定 員 先着30名

●主催 近江八幡商工会議所・中小企業相談所

近江八幡市桜宮町231-2 TEL 0748-33-4141 FAX 0748-32-0765

URL <http://8cci.com> E-mail: info@8cci.com



販売促進セミナー

参加申込書

2008:08:28

事業所名 _____
所在地 _____
業 種 _____
TEL _____ FAX _____

参加者名	参加者名

近江八幡商工会議所・中小企業相談所行