顧客数や売上の減少で悩んでいる中小企業経営者へ。**経営戦略体系セミナー「経営戦略Vol.7**」

商品が良くても売れません。スーパーセールスマンはいらない。普通の従業員で

## は組みを作る「営業戦略」セミス

## 会社の業績は、商品3分に売り7分で決まります!

全体の市場が縮小していく中で、自社の売上を伸ばしていくには、新しい市場を創造するか、同業他社 の顧客を開拓していくしかありません。全体の市場が成長しているうちは、大手のマネでもよかったのです が、市場の縮小下では、「営業戦略」の優劣で将来が決まってしまいます。商品3分に売り7分といわれるよ うに、商品が良くても業績は良くなりません。他社より秀たる販売網を構築する事。モヤモヤをスッキリに、

## 経営戦略Vol.6セミナー受講者の声

決算書の活用方法がわかってきました。今までは理解できないままただながめていただけの様です。今日のセミナーにより、するべき事が見えてきました。ありがとうございました。(W社 Y社長)

経営の立ち位置としてどうしても会社側に立ちやすいので、会社中心の考えになる所があったが、今回原点を教えていただいたので、再度立ち位置から見直してやっていきたいと思う。知らず知らずに意識せずにやれている部分もあったので少し自信になりました。(K社 M部長)

## 6月15日(水)13:30~16:30 カメリアプラザ

6月17日(金)13:00~16:00 小岩区民館

JR総武線「亀戸」徒歩2分

JR総武線「小岩」徒歩10分

受講料10,000円 テキスト付 各会場 限定15名

時間 主な内容

第1講座 ・営業の基本原則 自社の経営形態の種類を知ることからはじまる ・強い会社の営業戦略 13:00 ~ 14:20

(小岩区民館) 強い会社が採用する営業戦略とは? 中小企業が間違う営業戦略とは?

13:30 ~ 14:50 ・顧客の数と市場占有率 (カメリアプラザ) 顧客が分散している業態と集中している業態では・・・ ABC分析の活用

休憩

第2講座 ・中小企業(弱者)の営業戦略 競争条件が不利な中小企業の戦略とは? 14:30 ~ 16:00 (小岩区民館) ・販売ルートの作り方 中小企業は接近戦で勝負する 中小企業は末端刺激型で勝負する 15:00 ~ 16:30 (カメリアプラザ)

・中小企業(弱者)の広告戦略

顧客の心理を知る

はじめは、売らずに顧客情報を集める

講師

「町コン」

中小企業戦略コンサルタント

東京の下町から元気を発信!を信条に、下町 を活動範囲としている社員100人以下の経営 者への経営戦略のコンサルティングをしている。 東京商工会議所、船井総合研究所等講演多 数。難しいことをわかり易く話すと定評。

「経営者の悩み、59分で解決します!」という 町医者的なコンサルタント、通称「町コン」。 「町コン」は日本で五十嵐ただ一人。

「会社は潰れるようにできている」 ~ *小さな* 会社はランチェスター法則で勝ち抜きなさい~ (中経出版:1575円)より好評発売中 お求めは、アマゾンで





本セミナーは講師の一方通行的な講演ではありません。受講者の方にも意見を言ってもらうディスカッション(参加 型)形式のセミナーです。語り合いますので、異業種から刺激やヒントが得られ、経営に活かせます。参加人数を 15名までとしますので、今すぐFAXにてお申込みください。 特典:無料経営相談を受けられます。(30分)先着順

「セミナー参加申込書」 お申込はFAXで、 お申込された方は、詳細な内容と会場の地図をお送りします。

ご住所	〒			場所	小岩	亀戸	
<u>.</u>		従勤	<b></b> <b>美</b> 員数	人	をつける		
会社名			長·参加者				
TEL		FA	Х				



〒133-0051東京都江戸川区北小岩6 - 21 - 5 URL:http://www.igarashireport.com (株五十嵐コンサルティングオフィス 「町コン」(中小企業戦略コンサルタント) 五十嵐 勉