

売上を確実に伸ばす 広報・宣伝術

～名刺、チラシからプレスリリースまで、業種を問わずすぐに活用できる～

いくら良い商品・サービスをつくっても、お客様に伝える活動を上手に行わないとその商品・サービスは知られることなく、購入もされません。広報・宣伝活動は安易に見られがちなのですが、売上や集客を最も左右する重要な手段です。その方法を間違えると、費用だけがかかって成果が出ないばかりか、逆に悪いイメージを与えればブランド失墜にも繋がりがかねません。今回は、「売上低迷に陥った悪い事例」と「売上向上に繋がった良い事例」の実例や、広告・WEBなど適切な手段の選び方など、“売上向上に繋がる効果的な仕掛けづくり”を学んでいただきます。

■日時 平成17年6月22日(水)10:00～17:00
■会場 大阪商工会議所 会議室
■対象 個人商店から上場企業まで各業種 50名
■受講料 会 員：24,000円
 一般・特商：36,000円
 (お1人/テキスト代、昼食代、消費税込)
 請求書は原則発行しません。ご希望の場合はご連絡下さい
■講師 (有)ブルーム代表取締役 松尾裕司氏
 総合広告代理店にて営業、クリエイティブ・ディレクター、イベントディレクター、プロデューサーとして催事イベントや、ホテル・船舶会社・アミューズメント企業などの年間プロモーションを多数実施。また、船の就航・ホテルのオープニング・三重塔の落慶法要・寺院のライトアップなど多彩なプロモーションをプロデュース。2000年にマーケティングのプロモーションに特化し「BLUE-M co.,Ltd」を設立、プロモーションを活用した販売・集客促進支援事業を行う傍らプロモーションの重要性の普及活動を展開。
■問合せ 大阪商工会議所人材開発部研修担当

<プログラム>
 1. 「売上低迷に陥った悪い事例」に学ぶ
 “絶対してはいけないこと”
 ・勉強不足によって起こった事例/外注先の選択ミスで起こった事例/経営者の認識不足によって起こった事例/創業者の事例/絶対してはいけないこととは
 2. 「売上向上に繋がった良い事例」に学ぶ “その考え方”
 ・チラシがイメージと考え方を変えた/メディアミックスが前代未聞の集客を実現/広報活動で資料請求が40倍/大手製造メーカーに学ぶ成功事例/売上を伸ばす考え方
 3. 「売上向上に繋がる広告・SP・WEB」の考え方とその方法
 ・モノ余りの時代、もう既成概念での広告・SP・WEB戦略では通用しません
 →「実践的で効果的な広報宣伝術」を徹底解説
 4. ただでPRしてもらえる！広報活動の実践手法を学ぶ！
 ・広告は有料ですが、マスコミに対する広報活動は無料です！
 ・小規模ベンチャー、個人経営の方にも実践可能！
 ・「マスコミに取り上げられるプレスリリースの実践方法」
 ・社会的信用の構築、ファン作りに

- ◆申込方法** ・下記の申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお申し込み下さい。
 ・受講料は6月15日(水)までに下記口座までお振込み下さい(振込手数料はご負担願います)。入金確認後、開催日の1週間前頃に受講票を受講者ご本人様あてにFAXでお送りいたします。
 ※6月16日以降のキャンセルは受講料の返金をいたしかねますので、参加申込の方のご都合がが悪い場合は、代理の方のご参加をお願いします。
◆締 切 6月15日(水) ※但し、定員に達し次第締め切ります。
◆振込銀行 りそな銀行 大阪営業部 (当座) 808726 ◆口座名 大阪商工会議所
 三井住友銀行 船場支店 (当座) 210764 材サシヨカカイ'シヨ
 U F J 銀行 瓦町支店 (当座) 105251

FAX: 06-6944-6330 (FAX番号はお間違えのないよう、ご注意ください) 大阪商工会議所人材開発部研修行き
 売上を確実に伸ばす広報・宣伝術講座(6/22)申込書

会社名					会員番号		
住所	〒				業 種		
TEL	FAX				従業員数	人	
ふりがな 受講者氏名	年齢	部署・役職 名				受付	
ふりがな 受講者氏名	年齢	部署・役職 名				受付	
受講料	円を		月	日に	銀行	支店から振り込みます。	
申込責任者			部署名				

ご記入いただきました個人情報には本会議所からのご連絡、情報提供に利用するほか講師には受講者名簿として配布します