

～たった4つのルールでお客様が店に来たがる広告がつかれる！～

お客様を店に呼び込む広告づくり

皆様は、お客様をお店に呼び込みたいとき、どのような工夫をしていますか？

本セミナーでは、小売業やサービス業の方々がお客様に「来店」していただくためにつくるチラシやはがきDMなどを、より効果的な広告物として改良するノウハウやテクニックをわかりやすく解説いたします。

たった1枚のチラシやハガキでも、「モット」お客様を店に呼び込み、売り上げにつなげることができます。効果的な広告物をつくる「4つのルール」をはじめ、お客様に届ける「的確なメッセージの伝え方」をさまざまな業種の「手渡しチラシ」や「ポスティングチラシ」、「ハガキDM」などの広告物の図解事例で、「見るだけでわかる広告づくり」を伝授いたします。

- ◆ 日 時 平成26年10月3日(金) 14:00～16:00
- ◆ 会 場 目黒区民センター5階会議室 所在地：目黒区目黒2-4-36
- ◆ 内 容

- ①お客様を呼び込むレスポンス広告づくりの「4つのルール」
- ②新しいお客様を呼び込む広告づくり
- ③初めてのお客様を何回も呼び込む広告づくり
- ④既存のお客様を「モット」呼び込む広告づくり
- ⑤お得意様のお客様を店に呼び込む広告づくり



- ◆ 講 師 有限会社アドバリュー 代表取締役 平野 義典 氏
 青山学院大学卒。広告制作会社に入社し、マーケティング室勤務。その後、広告代理店、印刷会社企画室でダイレクトマーケティングの専門的な知識と経験を活かし、数多くのレスポンス広告を手がける。その後、ダイレクトマーケティングの 카테고리 を広げ、「紙媒体と通信メディアの融合」をコンセプトに独立。売れるレスポンス広告の企画・制作とコンサルティング活動を中心に、「生活者と企業を結び」さまざまな提案を行っている。
 著書：「レスポンス広告のツボ」（産業能率大学出版部／2011年）
 「お客様を店に呼び込む広告作り」（産業能率大学出版部／2012年）。

- ◆ 定 員 50名（先着順に受け付けます）
- ◆ 参加費 無 料
- ◆ 申込方法 下記の参加申込書に必要事項をご記入のうえ、東京商工会議所目黒支部までFAXにてお申し込みください。定員を超えた場合のみ、担当からご連絡をいたします。

本件担当：東京商工会議所目黒支部 鈴木（TEL：03-3791-3351）

----- ＜ファクシミリの場合は、切り取らずに送信してください＞ -----

『お客様を店に呼び込む広告づくり』申込書 FAX：03-3791-3573

会社名		業種	
所在地	〒	会員 ・ 非会員	(いずれかに○)
TEL		FAX	
氏名①		部署・役職	
氏名②		部署・役職	

※ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合がございます。今後、情報提供を希望しないときは、東京商工会議所目黒支部にご連絡（FAX・メール）をお願いいたします。