

売上拡大チャレンジ講座

やってみませんか？

ごぶさた客 向け施策

眠っている「お仕事」のチャンスを掘り起こす！



**ちょっとしたキッカケで、
関係が戻ることで、ありますよね？**

ごぶさた客とは、過去に取引・ご利用のあったお客様で、最近ご利用がなかった方を指します。

相談の現場でお話をおうかがいしている中で、けっこう手薄な印象がある「ごぶさた客向けの掘り起こし」。実際にやってみると、結構チャンスが眠っていることに気づきます。

本勉強会では、「…とはいうものの疎遠になっている方」に対して、どのように接点を作るか？／どうすると引け目を感じることなくお声かけできるか？などをお伝えします。

内容

1. 「新規」「リピート」以外の顧客層
2. キッカケは作るもの
3. ご無沙汰客の掘り起こし方
4. 不自然さのないお声かけのシナリオ
5. 日頃からやっておきたいこと

【売上拡大チャレンジ講座】

これまでになかったことがない営業・マーケティングの手法を解説し、新たな取組みのキッカケとしてもらうためご提案する勉強会。

開催概要

令和5年

開催日時 **10月17日(火)**
14:00~15:30

開催場所 群馬産業技術センター 2階 会議室
(前橋市亀里町 884-1)

参加費 無料

定員 先着 10名

対象 新規開拓・リピーター増加策はやっているが
まだ「数」が足りない企業・個人

持参物 筆記用具、スマートフォン

講師

群馬県よろず支援拠点 コーディネーター 山崎浩司

Apple 社や公的中小企業支援機関 (大阪・埼玉) などで【マーケティング】【クリエイター】【PC 講師・コンサル】周辺の業務に従事。

2016年に独立後はそれらの経験を活かし、企画設計を重視したホームページ・チラシ・動画等販促ツールの制作やアドバイスを、インハウス視点で行っている。

群馬県よろず支援拠点では、デザイン・IT / Web販促に関する様々なご相談にお応えしている (火・水曜)。

※新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、マスクの着用、参加前後の手洗いや消毒、発熱や風邪症状がある場合の参加自粛などのご配慮をお願いします。

※県内での感染拡大が見られた場合、延期・中止となる場合があります。

お申込み・お問合せ

※対象者優先のため、対象外の方、コンサルタント等専門家については申込状況により受講をお断りする場合がございます
※お申込みについては1社につき1名とさせていただきます

群馬県よろず支援拠点サイト内「勉強会」ページ・右記 QR コードから
または裏面の申込書にご記入し、FAX にてお申込みください。

<https://www.yorozu-gunma.go.jp/>



