

売上拡大チャレンジ講座

顧客リスト

集め方・作り方・使い方

待つだけではなく、こちらからもアプローチ。
まずは顧客リストの整備からはじめませんか？

江戸時代には大福帳と呼ばれ、火事の際には燃えないよう真っ先に持ち出されたと言われる程重要な「顧客情報」。「ウデやモノがよければ自然とお客はついてくる」と商品やサービスばかりに執着し、営業に関しては放ったらかしになっている企業・お店も多いです。

ただ「もしもの事」があった時にどうするか？
そんな時こそ顧客リスト作成～活用です。

大まかにどのようなものか？ウチでもできそうか？などを確認する機会にご活用ください。

内容

1. 顧客情報の集め方
2. 顧客リストの作り方・育て方
3. 顧客リストの活用法 (アナログ・デジタル)
4. 顧客リストの活用法 (営業プロセス別)
5. 「待ってるだけ」からの脱却 (まとめ)

【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 **5月24日(水)**
14:00~15:30

開催場所 **群馬県よろず支援拠点**
群馬県産業支援機構内
(前橋市亀里町 884-1 群馬産業支援センター)

参加費 **無料**

定員 **先着5名**

対象 **日頃は「待ちのスタイル」で営業・マーケティングを行っている企業・個人**

持参物 **筆記用具**

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。

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/>





FAXにてお申込みください。 **027-265-5075**

5/24 開催 [売上拡大チャレンジ講座] 参加申込書

下記必要事項をご記入し、FAX(027-265-5075)送信してください。

公益財団法人 群馬県産業支援機構 群馬県よろず支援拠点 行

社名・屋号	
業種	
所在地・住所	〒
役職・氏名	
電話番号	
メールアドレス	
本講座を何で 知りましたか？	<input type="checkbox"/> よろず支援拠点ホームページ <input type="checkbox"/> ご紹介（紹介者： _____） <input type="checkbox"/> その他（ _____ ）

●参加希望者定員になり次第、申込を締め切ります。

●本申込用紙にご記入いただく個人情報は、当機構が定める個人情報保護の基本方針に則って厳重に管理し、事業のご案内・アンケート調査等に利用させていただきます。官公庁以外に第三者提供は致しません。

群馬県よろず支援拠点 公益財団法人 群馬県産業支援機構

〒379-2147 前橋市亀里町 884-1（群馬産業技術センター1階）

総合受付： **☎027-265-5016**