

このままで、いいんですか？

売上・顧客を今日から増やす 「販促手法」教えます。

参加費
無料

どんなに一生懸命にセールス活動をして、
お客様に受入れてもらえない商品やサービスでは意味がありません。
どんなにいい商品やサービスを提供しても、
顧客が気がついてくれなくてはビジネスチャンスはありません。
中小企業のIT化は大事ですが、もっとも重要なのは
「マーケティングにおける販促活動」。サービスを提供する経営者の想いと、
それを支える販促のプロや広報とのパネルディスカッションは必見の価値アリです。



プログラム

① 基調講演 18:20～19:20



磨いて、磨いて光る オンラインショップの極意。

株式会社レーブドゥシェフ 代表取締役 佐野 靖夫
<http://www.revedechef.co.jp/>

プロフィール

1953年生まれ。「東京製菓学校」を卒業後、東京・西荻窪の「アンセン」、銀座の「エルドル」を経て、1981年に神戸・垂水に自店をオープン。「ヘルシー&ビューティー」「安心できるおいしさ」をモットーに、素材の味わいを生かしたお菓子づくりに取り組んでいる。

「お菓子の好きなあなたが幸せでありますように。」と願い、お客さまに安全でおいしいケーキを作り続けて28年。質の高い洋菓子激戦区・神戸でも「家族に愛されるお菓子作り」で一躍有名ブランドに。ホームページのリニューアルでさらに深まった「お客様を大事にするブランディング」から、「商品を変えるセールスプロモーション」までを、アナログ思考の佐野シェフがいかに取り組んできたか。

② パネルディスカッション 19:30～20:30

サービスや商品の、効果の出る販促手法は？

パネラー

- 株式会社レーブドゥシェフ／代表取締役 佐野 靖夫
- ワードワーク／代表 深田 新一
- 株式会社 be love company／代表取締役 西 洋子
- 協同組合インフォメーションテクノロジー関西
理事長 藤井 保志
- 神戸新聞社メディア局／部長 前田 裕昭

コーディネーター

株式会社ジャム・デザイン／代表取締役 網本 雅生

キーワード

- ・ブランディング
- ・ポジショニング
- ・AIDMAの法則
- ・仮説検証
- ・4Pと4C
- ・差別化
- ・CS(顧客満足)
- ・ロコミ
- ・価格訴求
- ・エリアマーケティング
- ・ニーズとシーズ
- ・ポータルメディア
- ・グラフィックス
- ・CIとVI
- ・発想の転換
- ・販促ツール
- ・キャラクター戦略
- ・プレスリリース
- ・ユーザービリティ
- ・CO2削減

【定員】 先着50名

【参加費用】 無料 ※終了後、20:40から交流会を予定(参加費は別途)

【主催】 株式会社ジャム・デザイン、株式会社エムトーン、

【後援】 経済産業省近畿経済産業局、財団法人関西情報・産業活性化センター

【協力】 (株)レーブドゥシェフ、ワードワーク、(株)be love company
(協)インフォメーションテクノロジー関西、神戸新聞社、

【運営】 近畿スモ×スモ協議会の各団体

- ・関西デジタルコンテンツ事業協同組合
- ・NPO法人ITコーディネータパートナーズ
- ・NPO法人JASIPA

【お問合せ】 株式会社ジャム・デザイン

TEL.078-334-7011 FAX.078-334-7012
E-Mail.arigatou@jam-design.jp
URL.www.jam-design.jp

SMO×SMO

関西イノベーションパートナーシップ

第10回

スモ×スモ
経営セミナー

RIPs
Kansai

インターネットからのお申し込み受付中。お気軽にどうぞ!! またはチラシ裏面のFAX用紙をご利用ください。

申込方法

<http://sumo-x-sumo.com>

お申込期限：2010年1月8日(金)