



参加費無料

既存客復活・新規顧客発掘対策を簡単なPC操作で実現する方法

『低コストで営業マンもラクなアナログ増客法』

アナログの簡単で既存客を逃がさない方法と、経営の中心を顧客とする思考を取り入れ、営業力を強化し、経営の改善を目指します。

日時

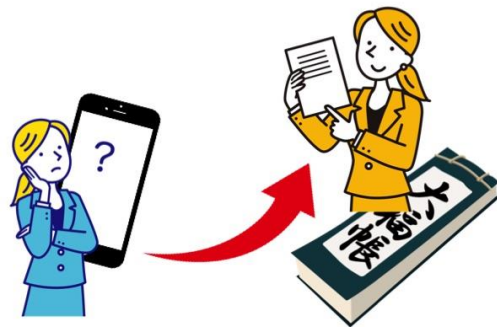
令和5年9月22日(金) 13:30 ~ 15:00

対象者

- 茨城県内に事業所を有する中小企業・小規模事業者
- ※営業力、集客力を強化したいが、コストはかけられないとお考えの方
- ※ネット、SNSでの集客に壁を感じている方

内容

- ①新規より既存客が大事である理由について
- ②根性営業マン不在でも出来る「既存客」「新規客」への対策方法
- ③低コストでシステマティックな営業手法の確立



開催方法

オンライン開催

※オンライン開催の招待メール (URL) を前日までにお送りいたします。

申込方法

[茨城県よろず支援拠点申込フォーム](#)

もしくは右記QRコードよりお申込みください。



申込締切日

令和5年9月19日(火)

【講師】

茨城県よろず支援拠点
コーディネーター

佐藤 久彰



民間で営業会社に従事したのち、経営コンサルタント会社を設立。集客・販売、マーケティング、DM、販促物の製作業務に従事。長年培った営業経験を活かし、県内中小企業の営業・販売戦略の専門家としての支援実績多数

※経営士

主催／茨城県よろず支援拠点

茨城よろず支援拠点

検索

〒310-0801 茨城県水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館9階

TEL 029-224-5339 FAX 029-221-8840

Mail yorozu@iis-net.or.jp

HP <https://ibaraki-yorozu.go>

