

売り込まなくてもお客様に自然と「欲しい！」と言われる仕組みの作り方

～これから事業を始めるにあたり身に付けておきたいマーケティング戦略とは～

「営業」とか「売り込み」と聞くと誰しもが身構えてしまうもの。お客様に身構えさせず自然と売れるには正しいステップがあります。今回のセミナーでお客様に自然と「欲しい」と言ってもらえる技術をマーケティングの目線からお伝えできればと思います。

【このような方々の参加をお待ちしております】

- 売上げが安定せず困っている起業家様
 - これから事業を始めるにあたり集客に悩んでいる方
 - セールスせずに気持ちよく買ってもらいたいと思っている方
- ※起業家・起業予定の方（経営者含む）

- 日 時: 2022年12月14日(水)18:30～20:00
- 会 場: 盛岡市産業支援センター
- 定 員: 10名(定員になり次第締め切ります)
- 参加費: 無料
- 講 師: 戸塚 昌博 氏
- 主 催: 盛岡市産業支援センター
- 申込締切: **2022年12月7日(水)迄**



講 師 紹 介



株式会社マーケティングプラス

代表 戸塚 昌博 氏

盛岡大学日本文学科卒業後、東京で証券会社に勤務。テレコール営業を中心にテレコール部隊を育成しながら顧客400名以上を抱える営業課長として尽力。その後、実家岩手で工務店「(株)あっとホーム」を営む父の跡を継ぐため畑違いの建築業に転職。得意としていたテレコール営業を封印し、webマーケティングで新築を受注する仕組みを10年ほどかけて構築。工務店事業の傍ら独自で築き上げたwebマーケティング手法で他の企業様のお役にも立てるのではないか?と考へ「(株)マーケティングプラス」を設立。他企業様の売上構築の手助けとしてコンサルティング業もしている。

【資格】

- 宅地建物取引士
- 二級建築士
- 二級施工管理技士
- 第一種教員免許

申込方法

WEB からの申し込み

下記 URL WEB申し込みフォームから、各項目をご入力の上、お申し込み下さい。

URL: <https://forms.gle/4Wh9hG9ZHC5a9wCMA>

(事業所名、業種、住所、連絡先、役職、氏名) ※起業前の方は、事業所名に起業前とご記入下さい。



左記 QRコードからも
お申し込み可能です。

※WEB申し込み送信後、自動返信メールにて受付完了となります。自動返信メールが届かない場合はご連絡ください。

【お問い合わせ先】

盛岡市産業支援センター(指定管理者:FVC Tohoku株式会社)

〒020-0022 岩手県盛岡市大通三丁目6番12号 開運橋センタービル3階

TEL:019-606-6700 E-mail:info@staff.moriokaisc.jp <https://www.moriokaisc.jp/> (事務局:瀧澤)