

モノはいいのになぜ売れない? 通販したいけどわからない…

えがおの元専務取締役が明かす

“成功する通信販売”の作り方

企業間競争が激化する現代で、通信販売は成長産業として注目されており、大手資本が相次いで参入している。ところが、成功している会社はごく少数に過ぎない。いちばん大切なことは売る姿勢ではなく、売れるしゅみを作ること。お客様から支持され続け、リピートビジネスとして成功する理論と法則を習得し、実践することです。

本セミナーでは、実務を経験した講師が通信販売会社の作り方からビジネスとして成功する事例を公開します。通信販売を始めたいと考えられる方、始めてはいるが思うように伸びていない会社への気づきになる基礎講座セミナーです。

セミナー カリキュラム

第1講座 「通信販売ビジネスの課題と目指すべき方向性」

- お客さまに伝わる商品情報とは? ・ 1年後定期残存率を50%以上にするには?
- 定期加入率80%にするには?

第2講座 「成功する通信販売、そのしゅみの作り方」

- マーケティング理論に基づいた会社とは? ・ 事業計画書どおりに成長するためには?
- 主力商品の作り方と見分け方は?

第3講座 「お客さまとのプラスになるリレーションづくり」

- お客さまが真に求めていることは? ・ 買い続けていただくプログラムとは?
- お客さまに喜ばれる会社とは?

※セミナー内容につきましては一部内容が変更する可能性があります。ご了承下さい。

講師紹介

(株)DMC 代表取締役 高橋 貞光 氏

1961年生。元(株)えがお専務取締役。
2007年2月 (株)ロフティ(現(株)えがお)に入社
8月 取締役 就任
2008年4月 常務取締役 就任
2014年12月 専務取締役 管理本部執行役員 就任
2015年12月 (株)えがおグループ退社
2016年1月 (株)DMC 代表取締役就任。
現在に至る。

経営企画・管理部門・システム・物流・コールセンター部門責任者を歴任し、入社から5年の間に44億円から262億円の売上成長に貢献。

日時

2017年4月28日(金)
午後2時～6時(開場 午後1時半)

場所

オリックス本町ビル会議室(新広社内)
大阪市西区西本町1-4-1オリックス本町ビル14F

募集人数

先着30名様

(定員になり次第締め切らせていただきます)

参加費

一般1万円 会員5,000円
終演後、親睦会あり(要別途会費/□出席希望)

※お申し込み受付後、ご請求書を郵送しますので、開催前日までにお振込みください。開催当日、会場での現金の受け渡しはご遠慮致します。
※準備の都合上、キャンセルは7日前までにお申し出ください。7日を過ぎますと、資料代等としてセミナー代金を申し受けますので予めご了承下さい。

お申し込みは下記にご記入の上



03-6908-1655

までお送りください

御社名			部署名		
御芳名			役職名		
御住所	〒			参加人数	人
御連絡先	TEL	FAX	E-mail		
<input type="checkbox"/> 一般 <input type="checkbox"/> 会員様 ※どちらかに <input checked="" type="checkbox"/> を入れてください。					

お問い合わせ先:(株)データ・マックス 東京支店 ヘルスケア事業部 03-6908-1651

毎日8本以上の最新ニュースを掲載!

健康情報ニュース.com