

# 売上を増やすきっかけづくり

集客できるフレーズを3つのセールスポイントから創ろう

平成30.11/26月  
午後2時～午後4時  
受講料 無料

会場：小樽経済センター 7階ホール  
(小樽市稲穂2丁目22-1)

定員：40名 ※定員になり次第締め切り

主催：小樽商工会議所中小企業相談所

## セミナーの概要

毎年、お客様は少しずつ減っていく中で、経営を維持していくためには、新規のお客様を獲得しなくてはなりません。世の中には類似商品・サービスがあふれており、インターネットで安いものが手に入る時代です。

そこで、売上を伸ばして利益を増やすにはお客様が買いたくなるようなキャッチフレーズが必要です。同業他社にはマネできない自社独自のセールスポイント（強み・魅力）を打ち出して、さらには記憶に残るようなフレーズにしなくては、お客様の心に響きません。

本セミナーでは、自社のセールスポイントを振り返り、それらをキャッチフレーズにする方法をわかりやすくお伝えし、売上と利益増に結びつくキャッチフレーズを創っていただきます。

自社のキャッチフレーズをホームページやチラシに掲載することで集客を呼び込み、売上アップにつなげる一つの方法として、ぜひ本セミナーでヒントをつかんでください。



### 講師

おおもと経営オフィス

代表 大本 佳典 氏

### プロフィール

タクシー会社役員、コンサルタント会社を経て、2012年、「おおもと経営オフィス」を創業。ヒューマンアカデミー札幌校非常勤講師、中小企業庁主催・中小企業支援事業専任コンサルタントの他、人材育成・労務関連を中心にセミナーやアドバイザーとして中小企業を支援している。

### セミナー内容

1. 理想の姿になるために  
・「買ってください」ではなく「買わせてください」が理想
2. セールスポイントを整理する  
・セールスポイントとはお客様が買う理由のこと  
・中小企業の二つのセールスポイント
3. キャッチフレーズを創るときのポイント  
・キャッチフレーズを創るときは  
・セールスポイントにもとづいてキャッチフレーズを考える

【問合せ先】小樽商工会議所相談課 TEL 0134-22-1177

-----きり取り線-----

## 販売促進セミナー「売上を増やすきっかけづくり」参加申込書

○住所 \_\_\_\_\_

○会社名 \_\_\_\_\_

○電話 \_\_\_\_\_ ○FAX \_\_\_\_\_

○受講者名 \_\_\_\_\_ ○受講者名 \_\_\_\_\_

貴社の常用従業員数(パート・アルバイトを除く)について該当箇所に○印を付けてください。(① 5人以下 ② 6～20人 ③ 21人以上)

※ご記入いただいた個人情報は、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

※駐車場がございませんので、公共交通機関を利用してお越しください。

FAX送信先：0134-29-0630