

消費税アップをダメージにしない！

# 地域密着型の会社がお金をかけずに集客する方法

## 元地域情報誌No.1 営業が教えます！

値段や商品で勝負するのではなく、「人」で差別化し、「感性」に訴えかけることが大切です。

誰が、どんな想いで売っているのか？その「物語」をお客様に知ってもらうことで、「ありがとう」と感謝して買ってくれるファン客を育てていくことができます。



### 講演内容

- 1、値引き、クーポンに頼らない集客のすすめ
- 2、プロフィールを公開して集客
- 3、ブログで発信して集客
- 4、モニターやクチコミを利用して集客
- 5、セミナーや講習会を開催して集客
- 6、大事ななのは1回客ではなくファン客を集めること

### 講師プロフィール



株式会社Shuka Berry 代表取締役  
営業コンサルタント・講師

前川 あゆ (まえかわ あゆ) 氏

化粧品の店頭販売、住宅リフォームと新築の営業、法人向け広告企画営業で、売上日本一をはじめ20年以上トップセールスとしての輝かしい実績多数。「営業の女王」の異名を持つ。

現在はコンサルタント、講師として活躍。20年以上の現場経験を活かして、机上の空論ではなく、聞いた誰もがその日からできる「再現可能な行動」を教えることで、研修やセミナーを「一過性のイベント」ではなく、「目的を達成するための手段」にし「結果を出す」ことを使命としている。

お問い合わせは

株式会社ブレイン  
0422-49-6262

Brain