

決定版 2016年度の集客戦略シリーズ⑤

2017年春～ゴールデンウィークの集客戦略 明日からできる 来店・成約件数を増やす戦術集

新年度の受注に向けて、今できることを徹底解説

- ◎「3月～5月」の来店対策 注意点と狙いどころ
動きが鈍い4月の頭、来店のヤマ場のGWをどう乗り切るか
過去のGW期の集客状況から春期の集客戦略を考える
- ◎「現場力」が鍵に 最新「来店→受注の最大化理論」
来店を増やしても受注体制が整わなければ成果にならない
- ◎最新の集客動向にみる「成功と失敗の特徴」
失敗しやすく成功しにくい状況の中、どうすれば成功するのか
アンケート集計の限界と、仮説による分析の重要性を考える
- ◎各媒体の反響を上げる「正しい効果測定」とバランス
婚礼情報誌を重視すべき店としなくてもいい店の違い
ネット媒体における新しい表現手法、確実な反響が見込める定番手法
- ◎「見に行きたくなる」会場のビジュアル作りと表現
会場撮影の課題と対策ケーススタディ 来店を左右する加工技術

開催概要



講師：**森山 圭氏**（フォーディメンション代表取締役社長）
 日時：**1月24日(火)15:00～17:00**
 会場：**GBAセミナールーム**（東京・銀座）
 受講料：**本紙読者10,000円／人**（税別）
非購読者14,000円／人（税別）

セミナー最新情報 www.bridalnews.co.jp/ginzabridalacademy/

FAX.03-5537-8533 メール. seminar@bridalnews.co.jp

ご記入欄	受講講座	2016年度の集客戦略⑤（1月24日）				
	お名前		御社名		受講人数	名
	ご住所	〒			受講費の振込名義	会社 ・ 個人
	電話番号		FAX番号		メールアドレス	
	業種 (1つ選択)	ホテル・結婚式場（ハウス含）・レストラン・プロデュース・衣裳・写真・美容・装花・その他（ ）				

各項目をご記入の上、申込書をFAXまたはメールで送信して下さい。

ブライダル産業新聞社

TEL.03-5537-8531 FAX.03-5537-8533
<http://www.bridalnews.co.jp>
 E-mail : seminar@bridalnews.co.jp