

永遠のお客をハガキでつくる方法

～売る前のお世辞より売った後の奉仕、これこそ永遠の客をつくる～

第17回京都LBクラブは、市場占有率1位のポストカード通販会社の経営者ホワイトベースの小串さんを講師にお招きします。

自らもお客づくりを実践し、12年連続顧客増加率10%を達成されている「固定客化の実践者」です。この機会に是非、効果的なハガキの活用法を会得してください。



ハガキは漢方薬、
続けていると必ず
効果が出る。
副作用無し！

割引DMとお礼
のハガキの
違い

(割引無し・キャンペーン
無しで売上を伸ばす方法)

売る側の心理、
買う側の心理は
一致しない

1100社が
8年間倒産
ゼロ!
その秘密

なぜ?
お客様が
少なくなるのか

(脳科学からの検証)

驚異の事例
200枚のハガキで
72人の反応!

(休眠客が割引無しで戻っ
てきた事例公開)

日時

平成22年**10**月**7**日(木)

17:00～20:00 (終了後 懇親会あり)

会場

京都市内 (お申し込み後 会場地図をお送りいたします。)

参加費

4,000円 (懇親会は実費)



Ogushi Hiromi

プロフィール (有) ホワイトベース 代表取締役 小串広己氏

年間販売数600万枚、ポストカード販売では日本一のポストカード通販会社(有) ホワイトベース代表。1984年美容室に特化した広告・デザインの会社として立上げるが、広告を使わずに店内システムのみで売上げを上げる方法を見つけ、その結果、広告が不要になることが分かり、新たな商品としてポストカードの販売を1997年に開始。

2002年、『1枚のはがきで売上げを伸ばす法』を読み、竹田陽一先生と出会う。お寺さんから大学まで、どんな業種でも使え、100枚単位で買える豊富なデザインは2400種類。2008年「小さな会社は絵ゴコロはがきで儲けなさい」を出版。

お申し込みはFAXで

FAX.075-254-0757

講演会のみ参加の方は を入れてください

氏名		会社名	
住所	〒		
電話		F A X	
E-mail			



ホームページからもお申し込みいただけます。 <http://moukaru-shikumi.com>

ランチェスタービジネス京都(有) (谷口薫税理士事務所内)

〒604-8241 京都市中京区三条通新町西入ル釜座町22番地 ストックビル三条烏丸401号

TEL. 075-211-0124 FAX. 075-254-0757 E-mail. info@moukaru-shikumi.com

Kaoru Taniguchi Licensed tax Accountant office