

**前向きで成長意欲旺盛な中小・中堅・ベンチャー企業の経営者の方へ**

**経営者限定 売上げアップを考える**

**先着20名**

**『顧客爆大セミナー』**

**売上げを必死に追いかける時代はもうおしまい！売上げを継続的に伸ばす方法とは**

**インターネットを活用した  
見込み客開拓戦略**



ラッキーリバー  
代表 並木 貴憲さま

「超成功している3%の企業が実践しているビクトリーマーケティング」ということで、経営者の皆さんこんにちは、ラッキーリバーの並木です。  
今回は、インターネットを使って製品やサービス売るために事前にやっておかなければならない準備と新規客を獲得するための実践的な方法と考え方を成功事例も交えながらわかりやすくお話しさせていただきます。ここでは言えない「絶対になくならない〇〇〇向けビジネスの話も必聴です。」

**データベースを活用した  
データベースマーケティングで顧客倍増**



ジャパンインシュアランス株式会社  
代表取締役 庄司 誠さま

経営者の皆さんこんにちはジャパンインシュアランスの庄司です。  
「例えば3倍の売上を上げるためにはどうしたらいいの？週5件の契約が取れる営業と0.5件の契約しか取れない営業の差はどこにあるの？」  
一つの答えは営業のプロセス(しくみ)を簡単にすることです。このセミナーでは、インターネットを使った情報提供型営業により、3倍の売上を上げ、週5件の契約が取れる組織的営業部隊をつくる秘訣をお伝えいたします。

**『売れるしくみ』を作るのが『社長の仕事』！必聴です。お早めにお申込を！**

【日時】2009年 **2月9日(月) 15:00～17:00** (受付開始14:45)  
【場所】エル・パーク仙台 セミナー室(三越定禅寺通り館5階)(仙台市青葉区一番町4丁目11番1号)  
【対象】限定20名 中小・中堅企業経営者(幹部)の方限定です。  
【費用】5,250円(費用は事前振込みとなります。※振込先はメールにてご案内いたします。)  
※セミナー終了後、17:30より懇親会を開催、費用は別途自費となります。下記にチェックをお願いいたします。  
【お申込】事前登録制(電話/FAX/ホームページよりお申込下さい。折返しメールにてご連絡させていただきます。)



**【プログラム】**

**第1部 15時00分～「インターネットを活用した見込み客開拓戦略」**

ラッキーリバー 代表 並木 貴憲先生  
(プロフィール)

1971年生まれ。多賀城市出身 YAHOO、グーグルの検索結果上位に表示されるHP作成が好評、売上げが大幅にUPしはじめているクライアントあり、現在は“販売請負人”として複数の中小企業とジョイントして新商品の開発やHPネット販売のマーケティングコンサルタントとして活動。個人の人生力UP(販売力、コミュニケーション能力UP)をお手伝いする「ラッセル塾」塾長。2009年1月に本事業を単独化。

**第2部 15時50分～「データベースを活用したデータベースマーケティングで顧客倍増」**

ジャパンインシュアランス株式会社 代表取締役 庄司 誠先生  
(プロフィール)

1974年、宮城県出身。仙台第三高校から東北学院大学卒業後、98年安田火災(現 株式会社損害保険ジャパン入社) 2001年10月ジャパンインシュアランスとして開業し、売上げ高は対前期比160パーセント。お尋ねします！「お客様は何に対してお金を払っていると考えますか？」セミナーのご参加お待ちしております。ジャパンインシュアランス株式会社HP⇒yahooで **【庄司 誠】検索！**

お申し込みは今すぐ → [www.e-fp.co.jp](http://www.e-fp.co.jp)

**FAXでも受付けています。03-3514-1976**

(フリガナ)	会社名	
お名前	役職名	
電話	FAX	E-mail
懇親会参加の有無 <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 参加しない (費用については当日いただきます)		
【セミナー主催】 イーエフピー株式会社 <a href="http://www.e-fp.co.jp">http://www.e-fp.co.jp</a> Tel:03-3514-1975 Fax:03-3514-1976 ※上記ホームページにてその他セミナー情報、ビデオ等 をご案内しておりますので是非御覧下さい。		【お問合せ・お申し込み先】

※ご記入頂きましたお客様の情報については、セミナー等当社イーエフピーが有益と思われる情報等のご案内のために利用させて頂くことがありますが、それ以外に使用することはありません。