

デジタル化で
売上アップの仕組み
がみえる ✨

顧客情報で **新規・リピート受注** を最大化する
事業環境変化を勝ち抜く！

デジタルを活用した 戦略的販路拡大セミナー

こんなお悩み
ありませんか？



リピーター
が少なく
困っている！

新しいお客様
がなかなか
増えない！

キャンペーンや
特売をもっと
知ってほしい！

物価高騰や人手不足、デジタル化の波など、中小・小規模事業者の皆様が直面する事業環境の変化は、経営に大きな影響を与えています。このような時代において、顧客情報をデジタルで戦略的に管理し、効率的な販路拡大・収益向上を目指す『リストマーケティング』は、事業継続と成長に不可欠なマーケティング手法です。

今回本セミナーでは、自社の経営課題解決につながるデジタル活用の戦略と実践事例として持続的な集客と収益アップの仕組みづくりに不可欠な『リストマーケティング』に焦点を当ててご紹介します。

この機会に、貴社に合った新しい集客モデルを構築し、未来を切り開きませんか。

● **日時** 2025年 **12月9日** 火
14:00～16:00

● **対象** 中小・小規模事業者
(会員・非会員問わず)

● **会場** 一宮商工会議所 (3階大ホール)
※駐車場の台数には限りがございます。
公共交通機関もしくは近隣の有料駐車場
をご利用下さい。

● **定員** 30名 (先着順)

● **受講料** 無料

● 申込方法はチラシ裏面をご覧ください。

カリキュラム

① リストマーケティングの解説

- ・リストマーケティングとは？事業環境変化における重要性、メリット、デメリット等について
- ・デジタルを活用したリストマーケティング事例紹介

② リストマーケティング成功事例

事業環境変化を乗り越えたリストマーケティングの成功事例

③ 顧客リストの戦略的な構築アプローチを解説

変化する市場に対応する顧客リストの戦略的な構築アプローチ
(良質な見込み客の特定と獲得方法)



講師プロフィール

長嶺圭一郎 氏

WEBセールスプランナー



メールや手紙を活用したリストマーケティングを軸に、前職の住宅営業会社でトップセールス表彰を複数回受賞。現在はリストマーケティングやWEBマーケティングを専門に、中小企業や個人事業主を支援している。無理なく取り入れられる再現性の高い仕組みづくりを得意としている。

申込方法

①②のいずれかにてお申込み下さい。[締切日 令和7年12月2日(火)]

WEBフォーム

① WEBフォームより申込み

<https://form.os7.biz/f/dfe15f19/>

② FAXにて申込み FAX:0586-72-4411

下記受講申込書にご記入の上 お送りください



受講申込書

申込日：令和7年 月 日

事業所名			
住所	〒		
業種	従業員数	名	
電話番号			
E-mail (任意)			
受講者氏名	①	②	
※申込み多数の場合は、複数名申込みの事業所に1名参加をお願いする場合もございます。			
講師への質問			

※ご登録いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供や参加者名簿に使用します。定員となり、申し込みをお断りする場合は担当から電話連絡をさせていただきます。受講票は発行いたしません。当日の受付は3階です。定刻までに直接、会場へお越しください。

主催

一宮商工会議所（中小企業相談所）

〒491-0858 一宮市栄四丁目6番8号 担当：花塚

電話：0586-72-4611

FAX：0586-72-4411

E-mail:soudan@ichinomiya-cci.or.jp