

# 巣ごもり消費

## マーケティング

### ～「家から出ない人」に買ってもらう100の販促ワザ

外に出れない、対面で接客や販売ができない…  
180度転換した商売の条件をクリアするための売り方とは？

小売業、サービス業、ホテル宿泊業、飲食業、工務店、美容室、ネット通販、営業などさまざまなビジネスで役立つ巣ごもり消費時代の売り方を、大企業／中小企業、リアル店舗／ネットビジネスを問わず販促戦略の立案・アドバイスに定評ある人気経営コンサルタントが徹底解説します。

(竹内謙礼著「巣ごもり消費マーケティング～『家からでない人』に買ってもらう100の販促ワザ』より)

#### 内容

- ・今後のコロナ禍の流れと予測
- ・具体的な戦略の立て方
- ・ホームページ、SNSの活用方法
- ・業種別の販促対応策
- ・販促物の作り方のコツ

#### 講師 竹内謙礼氏

有限会社いろは 代表取締役



- ・1970年生まれ。大学卒業後、出版社、観光施設の企画広報担当を経て、2004年に経営コンサルタントとして独立。楽天市場等で多くのネットビジネスの受賞履歴あり。
- ・大企業、中小企業のコンサルティングはもちろん、キャッチコピー、広告やネットを活用した販促戦略の提案には定評がある。また、中小企業の販促戦略の立案、アドバイスには多くの実績を持っており、カバーしている業種も幅広いのが特徴。その販促手法は新聞や雑誌などで数多く取り上げられている。
- ・低価格の会員制コンサルティング「タケウチ商売繁盛研究会」の主宰として、150社近いコンサルティング指導を日々行っている。
- ・日経MJでは、毎週月曜日「竹内謙礼の顧客をキャッチ」を連載。著書に、「売上げがドカンとあがるキャッチコピーの作り方」「ネットで売れるもの売れないもの」(日本経済新聞社)「巣ごもり消費マーケティング」(技術評論社)他、多数。

#### 開催概要

日時 令和2年8月19日(水) 19:00～20:30

聴講方法 オンライン形式  
※パソコン、スマホ、タブレット等を使って聴講してください。

定員 50名(先着)

対象 ・コロナ禍で販促や集客に困っている方  
・中小企業経営者、店舗運営者、創業予定者、販売促進担当者 など

受講料 無料

お申込み 当センターのホームページからお申込みください。FAXでお申込みの場合は、下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、お送りください。またEメールでのお申込みの場合は、件名を「マーケティング支援講座3の申込み」とし、下記受講申込書の項目を記載してお送りください。  
※参加方法は、講座開催1週間前にEメールでお知らせいたします。

主催 B-nest 静岡市産学交流センター

#### ▶ 受講申込書 (マーケティング支援講座3)

FAX:054-275-1656 E-mail:info@b-nest.jp

フリガナ氏名 (男・女)	会社名/団体名
電話番号 (自宅・勤務先)	メールアドレス (自宅・勤務先)

※ご記入いただいた情報は、当セミナーの連絡や主催者事業などの案内に利用することがありますので、ご承知願います。  
※宗教やネットワークビジネスの勧誘、各種セールスを目的とした参加は固くお断りいたします。

#### ■ お申込み・お問合せ先

**B-nest** ビネスト 静岡市産学交流センター

〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート6・7階 TEL.054-275-1655 FAX.054-275-1656

QRコードからも  
お申込みが可能です→



https://www.b-nest.jp/  
E-mail:info@b-nest.jp