

あなたの商品、サービスの価値、伝わってますか？

「価値」を伝えれば 「圧倒的」になる!!

experience marketing seminar

エクスペリエンス・マーケティングセミナー
「安売りするな!
『価値』を売れ!!」

藤村正宏
講演会
ちえりあ

MASAHIRO FUJIMURA



私が
藤村です!
ヨロシク!

【藤村正宏氏プロフィール】

明治大学文学部演劇学専攻 卒業
「フリーバレット集客施設研究所」代表。(同友会釧路支部会員)
現在は、体験を売るという実践的マーケティング手法、「エクスペリエンス・マーケティング」の考え方で集客施設や企業のコンサルティングを行っている。経営者を集め「エクスペリエンス・マーケティング実践塾」を開催、評判になる。すでに400社以上の経営者が、この塾を体験。圧倒的な業績をあげている。
毎回、キャンセル待ちができる人気の塾になり、現在も東京、大阪、名古屋で実施。

自分もお客様も
楽しくなる商売に!!



●主催・協賛

主催 エクスマ塾41期生有志
後援 (社)中小企業家同友会札幌支部/UHB北海道文化放送
協賛 (有)ナレッジプラザ/(株)実業之日本社

参加費:5,000円(前売券) [6,000円(当日券)]

4/7

2012

定員

200名

[SAT] 18:30~20:30(開場18:00)

ちえりあ [講堂]

〒063-0051 札幌市西区宮の沢1条1丁目 地下鉄東西線「宮の沢駅」直結

[札幌市生涯学習センター]

COMING SOON!

モノを売らずに「体験」を売る!?

魅力的な
エクスマの魅力とは!?

エクスマ最強!



ファーストコンサルティング(株)
代表取締役 乗山 徹

藤村先生とエクスマに出会って2年ほどになります。「いかにして売上を上げるか?」は僕らコンサルにとって真ん中のテーマですが、当時良い提案が出来ないままでした。講演を聞いて目からウロコ!エクスマは最強のマーケティング手法だと直感しました。売上が上がらないのは自分の会社や商品が悪いせいだと思い込みがちですが、殆どの場合原因は全く違う所にあります。エクスマは売上増大のために何をなすべきか教えてくれます。

本当に驚きです!



おたる政寿司
常務取締役 本店店長
中村圭助

70年の歴史ある老舗の寿司屋の三代目として、仕事に絶対の自信を持ってました。300kgを超える天然の本マグロ、一日に何本かしか取れない生のボタンえび、最高級のパファンニ...そして、小樽のブランド、最高の技術...それなのに毎年、毎年売り上げは下がっていききました。何でだろう?こんなにもいいものを使ってるのに!!
そんなときに、藤村先生のエクスマ(エクスペリエンス・マーケティング)に出会いました。物を売ってはいけない。クレームをきいてはいけない。ニーズをきいてはいけない。そのことを通してどんな体験ができるのか、わかりやすく伝えること。楽しむこと。いままで思っていたことは、まったく逆のことがそこにありました。疑問を持ちながらも、販促物やメニュー、POPなどを試してみました。すると、うそのように売り上げが上がりだしたのです。まさに、魔法にかかったようでした。エクスマに出会って1年半ですが、ずっと売り上げは上がり続けています。物を売らずに体験を売る。この考えからすべてが変わり始めました。藤村先生の超貴重な北海道講演。いろんな業種の方にぜひ、聞いてもらいたいと思います。

2012年4月7日「藤村正宏講演会」ご参加申込書(受講票)

お申し込み専用FAX 011-665-2661

電話による連絡・お問合せ先:011-665-2648(平日 9:00~17:30) 担当 本間

【参加費】 お一人様:5,000円(税込) 当日:6,000円(税込)

お申し込みより1週間以内に下記口座へ料金をお振込み下さい。
お振込みをもちましてご予約完了とさせていただきます。
本状が受講票となっております。当日会場へお持ち下さい。

フリガナ		フリガナ	
会社名		担当者	
住所	〒	TEL	
		FAX	
		E-mail	
フリガナ		フリガナ	
参加者名		参加者名	
フリガナ		フリガナ	
参加者名		参加者名	

【お振込み口座】 北洋銀行(銀行コード:0501) 宮の沢支店(支店コード:137) 普 3164466
フリガナ 株式会社アイム
口座名義 : 株式会社アイム ※お振込み手数料はご負担願います。