

シリーズ6

元総合広告代理店のプロデューサーが、効果の出る実践手法をお伝えします！

ヒット率を確実に上げる“ダイレクトメール”を創る！

～お客様の心をつかみ、購入へと導く“ストーリーDM”～

基礎知識編 / ①2月8日(木)

実践編 / ②2月20日(火)・③3月8日(木)・④22日(木)

時間：18:00～19:30(各回) / 定員：10名(先着順)

受講料：20,000円/4回 (①基礎知識編のみ5,000円) ※税別
(セミナー会員・STC3会員は無料、デイトム会員は1,000円/回(税込))

※4回セット。単発の受講は①基礎知識編のみ可能。②からの参加はできません。
※同業者の方の受講はご遠慮願います。



<セミナー内容>

2月8日：売上げを上げる“DM”基礎知識編

2月20日：「誰に」「何を」「どうやって」を考える

- 1)「ターゲット」を特定する
- 2)お客様を動かす「仕掛け」を考える

3月8日：ダイレクトメールを創ってみる

- 1)効果的なデザイン、コピーを検討考案する
- 2)参考資料から実際にダイレクトメールを創る

3月22日：ダイレクトメールを創り上げる

- ・お客様を動かすダイレクトメールを完成させる

申込締切：2月5日(月)

講師紹介：松尾 裕司

(ASTEMインキュベーション・マネージャー / ブランディング&マーケティングプロデューサー)

総合広告代理店にて、営業・広報戦略・ディレクター・プロデューサーというほとんどの業務に従事。そのスキルを活かして2000年に(有)ブルームを起業し、中小企業への販路拡大・販売促進・新商品開発・ブランド構築などによる売上増大支援と、前記に関する講演・セミナー活動を行っている。今までに500社以上の支援実績があり、その企業に即した戦略と戦術を実際に行い、成果が出せるプロデューサーとして定評がある。

(有)ブルーム WWW.blue-m.co.jp

STC³が主催するセミナーには有料・無料があり、有料講座は1講座5,400円（税込）です。

1ヶ月間、集中してビジネスモデル、広報、会計等のイロハを学びませんか!?

TEL : 075-315-3625 FAX : 075-315-3614

業種※：