

経営者様・経営幹部様限定
特別セミナー!!

あなたの会社が

5年10年と 安定して

成長するビジネスに変わる方法

マーケティング戦略セミナー

30年間にわたり12,000社コンサルティングを提供し、(1ドル100円換算)累計7,000億円以上の売上アップをもたらした、近代マーケティングの父「ジェイ・エイブラハム」。

今回は全米No.1マーケティングコンサルタントと呼ばれるジェイ・エイブラハム氏の「**売上を1.5倍にする方法**」や「**安定的に会社を成長させる方法**」など、長期的に成功するビジネスの秘密をジェイエイブラハムジャパン株式会社の清水康一郎氏がお伝えます!

講師紹介

ジェイエイブラハムジャパン株式会社 代表取締役会長
セミナーポータルサイト「セミナーズ」創始者兼編集長

清水康一郎

1974年生まれ、静岡県浜松市出身。1998年、慶應義塾大学理工学部卒業後、人材業界のベンチャー企業を経て、2000年、デロイトトーマツコンサルティング(現アビームコンサルティング)に入社、CRMを担当する。100億円規模のプロジェクト、大手外資系企業の顧客戦略、システム開発のプランニングから導入までを行う。2003年会社を設立。コンサルティングで学んだマーケティングや顧客管理のノウハウをベースにして、「精神的にも経済的にも豊かな日本を共に作り上げたい、日本人の本来持つ能力をより高めて行きたい」という想いから、業界最大のポータルサイト「セミナーズ」(www.seminars.jp)を立ち上げ、教育の流通に努めている。休日は、可能な限り育児を行う二児の父親。著書に「勝手に売れていく人の秘密」(ダイヤモンド社)「耳から学ぶ勉強法」(サンマーク出版)など。



① **8月3日(月)** 14:00~16:00 ② **8月25日(火)** 14:00~16:00 参加費: **無料** 定員: 30名 ※1社1名様までのご参加とさせていただきます。
会場: ラーニングエッジ本社セミナールーム (住所) 東京都新宿区西新宿8-4-2 野村不動産西新宿ビル4F

お問い合わせはこちらから

 **0120-948-078** 月~金 9:00~19:00 土 曜 9:00~18:00

御社名			
ご参加者様	(ご氏名)	(お役職)	参加希望日時
TEL			FAX

希望される日時に
✓をご記入ください。

8月 3日(月) 14:00~16:00
 8月25日(火) 14:00~16:00

お申し込みの際は上記ご記載の上、FAXにてお送りください。

Fax 03-5919-4598

全米No.1マーケティングコンサルタント

ジェイ・エイブラハム

1949年生まれのアメリカ人。彼は、アメリカのトップマーケティングコンサルタントで、世界中の企業経営者から業績向上のアドバイザーとして、多大なる人気を誇るカリスマ的な存在です。30年以上にわたり、現実的に使うことができるビジネス成長の戦略を提供し、マーケティングの世界をリードし続けています。

12,000以上ものクライアント(470の違う業界)に対し、効果計測できているだけで、70億ドル(1ドル100円換算で、約7,000億円)もの売上向上をもたらしたと言われています。ジェイのクライアントは、IBM、シティバンク、マイクロソフトなど世界的な大企業から、街のクリーニング店、歯科医、税理士などの中小零細企業に至るまで業界を問わず多岐にわたります。特に、中小企業に対するマーケティングのアドバイスは、「卓越の戦略(Strategy of Preeminence)」に代表される深遠な哲学を土台に持ちながらも、非常に現実的な内容で、効果が高いことが特徴です。

学べる内容の一部をご紹介しますと・・・

- ✓ お客様の数を増やさずに売上を1.5倍にする方法
- ✓ 安定的に5年10年と会社を成長させるために必要なこと
- ✓ 成長する会社と成長しない会社、たったひとつの違い
- ✓ 当たり前すぎて気づかない部分から、追加の利益を得る方法
- ✓ うまくいかないビジネスオーナーに共通する3つの言い訳
- ✓ 年商3,000億円の会社がやってしまった、集客の失敗
- ✓ たった一行のコピーを入れるだけで、反応率が5倍になった方法
- ✓ 銀座の一等地に無料でネイルサロンを開業する方

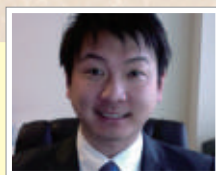
学ばれた方からの声



湘南美容外科クリニック 相川佳之様

当院は、今では業界でトップになることができましたが、ジェイから教わったことを、ただ実行してきただけなんです。本当にそれだけです。そのコンテンツがあまりにも濃く、

一度学んだだけでは消化しきれないと思いますので、繰り返し、繰り返し学ぶことをお勧めします。セミナーを受けてからもう数年経ちますが、今でも彼の書籍やセミナーのテキストを読み返しては復習しています。



レナード株式会社 代表取締役 三原孔明様

年間トータルで赤字で閉鎖寸前のエステサロングループを買収し、直営店舗として3ヶ月で売上を3倍にしました。まず「卓越の戦略」を社員全員に教育しました。

これで、契約率、単価、紹介が大きく増えました。新規顧客集客では、サロン周辺的美容院、ネイルサロン、服屋さん、約5店舗とジョイントベンチャーし、費用を掛けずに今までの倍以上の集客を行いました。