

POINT 2019 in 関西

紙&ネットメディアの 組み合わせでつくる売れる仕組み

2019.09.19

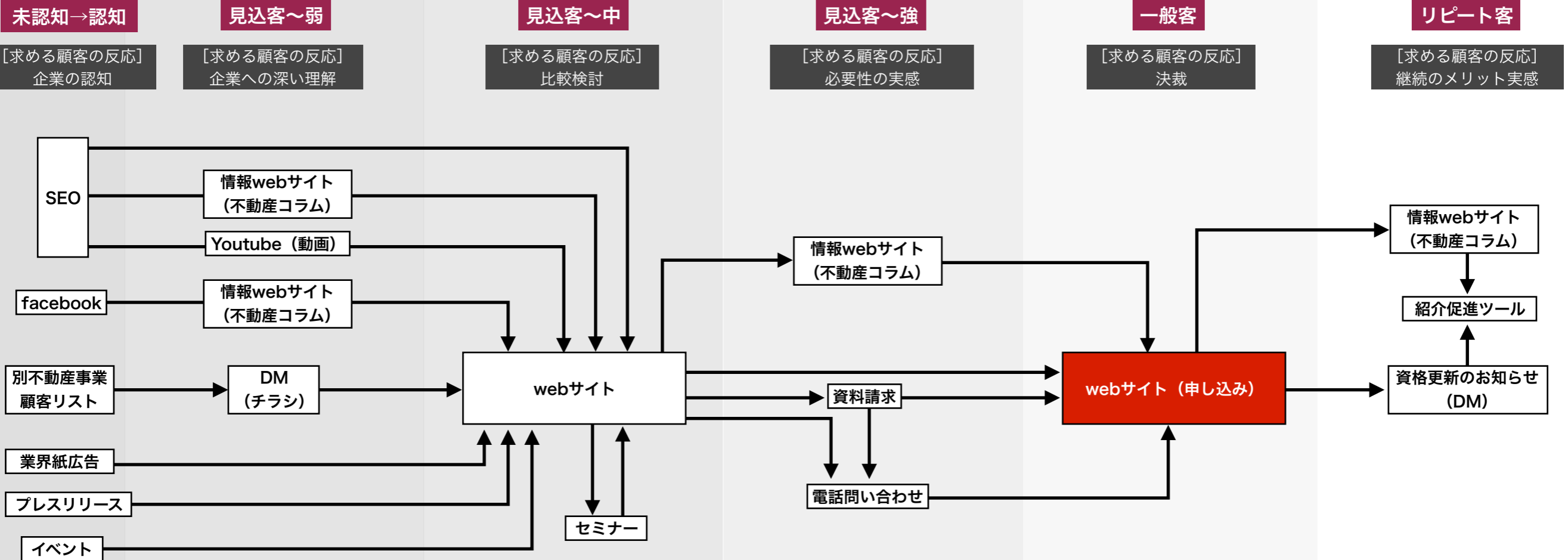
有限会社グレイズ／小澤歩

ブランディング・販促コンサルタント、クリエイティブディレクター

<http://ozawaayumu.com/>

プロモーションの仕組み化

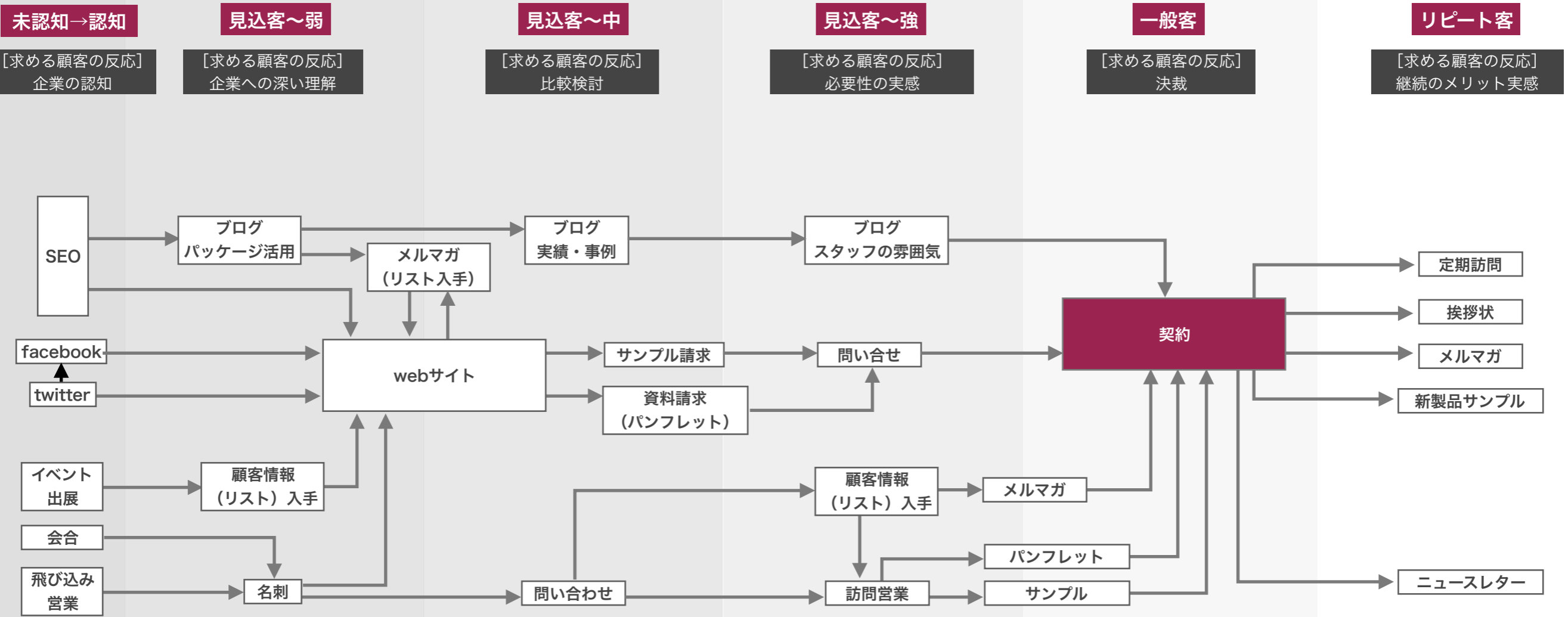
検定資格



新規獲得用のDM(チラシ)の依頼から
企画制作前に上記仕組みを提案
DM以外の必要性も認識してもらい
全ての販促施策の受注に成功

プロモーションの仕組み化

印刷会社の新規顧客獲得の仕組み事例～自社プロモーション



- 各部署から1人ずつでマーケティングチームを構成
- ブランディングチームで戦略と顧客獲得の仕組み構築
- 全社がブランディング意識を共有し一貫した行動
- クライアントへも同様の仕組み提案を行い受注増

本日の内容をさらに実践したい方へ～コンサルティング、研修のご案内

ブランディング導入サポート

「印刷のおまけだった企画だけで100万円取れた！」 「単発受注がヒアリング営業で複数受注が」
「キャッチコピーや提案書のレベルアップしてプレゼンが通りやすく」
「制作での無駄な修正が減った」・・・等々、印刷会社様の成果が！

印刷の新たなアピールでの価格競争脱却や

提案型営業で企画や制作での利益を確保を実現！

自社ブランディングだけでなく売上アップ等の顧客への成果提供ができる

戦略構築や営業・企画提案手法を身につけることが可能です。

コンサルティングは主に以下の内容を通常業務の中でアドバイス、または研修形式で行います。

提供
メリット

- 自社ブランディング～アピールポイント発見、競合との差別化
- 顧客への販促プラン策定提案～販促物の複数受注と顧客へ成果提供
- デザイン、営業、企画力強化～提案力強化、業務効率化

ご質問・ご相談はメールにてお気軽にお問い合わせください

有限会社グレイズ 小澤歩 info@glaze-ad.com

<http://ozawaayumu.com/>  ozawaayumu