

ストーリーマーケティングで売り込まずに売る

～ 企業・商品・サービスはお客様から共感を得、売り込まずして売る時代 ～

(株) 西河経営サポート 西河豊治

toyo@nishikawa-ks.jp

電話 075-414-3366

【概要】

モノ・サービスがあふれ、他社商品・サービスとの差別化が難しくなっています。今の時代は新しい商品・サービスを開発してもすぐに真似されて価格競争に陥ることも多く起こります。

そんな中でも、ストーリーを上手く使い、マーケティングに生かすことで、売り込むことなく自然とお客様が欲しくなるような仕組みをご提案いたします。

【筆者経歴】

2018年より“旅行会社起業塾セミナー”をネット集客だけで毎月開催。他社同様のセミナーの数倍の料金にも関わらず、自社のストーリーをホームページ上で語ることで他社との差別化を図り集客している。

【対象者】

- ものづくり企業での販売促進に苦戦されておられる方
- 飲食業・宿泊業等で更なる集客を期待されている方
- マッサージ、鍼灸整骨院などの施術関係のお仕事でお客様を増やしたい方

【受講のメリット】

- ストーリーマーケティングを理解していただくことで、商品・サービスを売り込まずに売れる仕組みを理解できる
- ストーリーを語ることでターゲットとなるお客様に商品・サービスの魅力を伝えることができ、販売促進につながる

【セミナー項目案】

1. 商品・サービスの差別化は限界がある
2. ストーリーとは
3. マーケティングとは
4. 本当のところ商品・サービスは何か？誰に売りたいのか？

5. どこで売りたいのか？
6. なぜ売りたいのか？
7. 事例
8. まとめ