



経営者、営業企画責任者の方へ

売上増事例公開 特別セミナー

定員
100名様
限定

大震災に負けるな! 今こそ立ち上がりましょう!

大震災後のような危機的状況だからこそ必要な手法です

長引く不況と経済情勢の変化で今後の活力を見出せない日本。そんな中、日本の地震観測史上最大規模の地震に襲われました。被災者の方々や関係者の方々、心よりお見舞い申し上げます。こういった状況下の中だと、特に経営者の方は後ろ向きな心理状態に陥りやすく、経営を悪化させてしまう危険性を持っています。

この危険性を打破するため、危機的状況からでもV字回復出来る、幾度のピンチをチャンスに変えてきた中小企業の売上増の指導に実績のある高橋憲行氏をお呼びしてセミナーを開催いたします。「企画の達人」「企画の神様」と呼ばれる高橋憲行氏。氏はMP（マーケティング・プランナー）養成講座、全国50箇所以上の売上支援を行う増販情報センターを主催しています。この度は、清瀬市にて増販情報センターを開設する運びとなりました。今回のセミナーでは、「こんな状況からのV字回復」を目指し高橋憲行氏にお話をいただきます。是非ご参加ください。



株式会社企画塾 代表取締役

高橋 憲行

企業や官公庁等への20年以上のコンサルタント歴をもつ。ビジネスに不可欠な企画と企画書の体系を創始、大企業を中心に多数の企業に導入。売上増の方法論を編みこんだ企画書は企業の知的部門に深く影響を与え、その結果、企画の達人とも仕掛け人とも呼ばれる。

現在、株式会社企画塾代表取締役。平成大不況下、全国の成功事例で培ったノウハウを各企業に提供。売れない時代に売る各種方法論を構築。著書は100冊以上、中国語に翻訳されているものもある。

内容

Chapter 1

マーケティングの重要性

何もしなければ何も起こらない。今こそマーケティングで景気回復!

Chapter 2

「大不況下でも業績が好転!」

～20事例の具体的なノウハウ公開～

その会社(店舗)は、何をどのようにしたらうまくいったのか。その設計図を公開

講師/高橋 憲行 (株)企画塾 代表取締役社長・塾長

Chapter 3

高橋憲行が語る「企画とは」

～「企画」と「提案」は全く違う～

企画は具体化しなければ意味がない!

日時

4月16日(土) 15:00～18:00
(受付14:30～)

会場

清瀬けやきホール

〒204-0021 東京都清瀬市元町1-6-6 tel/042-493-4011

参加費

お一人様 **3,000円** ※参加費用は全額を東北地方太平洋沖地震の義援金とさせていただきます。

スケジュール予定

- 14:30 受付
- 15:00 開会
- 15:25 マーケティングの重要性
- 15:55 高橋憲行 20事例講演
- 16:55 休憩
- 17:05 MP 講座のご案内
- 17:35 「企画とは?」
- 18:00 閉会

会場のご案内



清瀬駅から徒歩4分

◆主催 税理士法人けやきグループ 公盛事務所 豊田事務所 土田事務所

お申し込み方法は裏面へ →

受講者の声

～それまでただの書類だと思っていた企画書が、受講後、会社を大きく変えていく～

**品質は確か。でも売り方がわからない。
しかし企画書の体系を手に入れた直後から、北陸の豆腐メーカーの快進撃がはじまる。**



(有)幸伸食品
専務取締役
久保透さん

企画書ひとつでここまで変わるとは。販売に苦しんでいた時代には考えられないことでした。豆腐づくりの腕は確かだが、それだけでは流通の圧力には勝てない。その状況を打開しようとしてこの講座を受講しました。

新鮮だったのは企画書を「提案するための書類」ではなく、「目的達成のための図面」として捉えた点。世の中でいう企画書が“静”だとすれば、ゴールに向かって売上を設計していく企画塾の企画書は“動”の企画書。生きたビジネスプランであり、経営者にとって使い勝手のよいツールでした。

私どもでは、コンセプトとターゲットを絞り込むことで急成長を遂げることができました。さらに「担当アドバイザー」も心強い存在。ビジネスの問題をスッキリ解決してくれる実力は“企画の敏腕エージェント”と言えるかもしれません。

**イタリアンレストラン、3ヶ月で過去最高売上達成!
…下降傾向の売上が一転、
昨年同月比116.4%、過去最高へ…**



イタリアンレストラン
ル・シエル
伊藤オーナー

最初は増販増客なんてできるのだろうか、半信半疑でしたが、CTPTマーケティングの話を聞くと次第にイメージが湧いてきました。

企画に基づいて実践を始めると、自分たちがあまりにも努力不足だったことが浮き彫りになってきました。オープン時の新鮮な気持ちも忘れ、マンネリ化し、いつしか美味しい物を作っていたら、お客様は来てくれるものだと勘違いをしてしまっていました。

進めていくと、こちらからできることはたくさんあることに気がつき、スタッフ内でもいろいろな意見を出し合うことができました。おかげでみんなのモチベーションもあがりました。

そしてイベントを行なうようになったら、イベントがないときにもお客様が来てくれるようになり、それがとてもうれしいです。

申込み先 Faxにてお申し込みください。

お申込・お問い合わせは… 税理士法人 けやき 土田事務所 TEL:042-391-2269

増販増客セミナーに参加する

参加できないが資料が欲しい

貴社名

業種

ご住所 〒 -

連絡先

Tel. () -

Eメール

参加者名 代表(経営者)

お名前

お役職

営業企画責任者

お名前

お役職

お名前

お役職

FAX:042-394-2335

税理士法人 けやき 土田事務所

税理士法人 けやき 土田事務所

〒189-0013 東京都東村山市栄町1-36-84
TEL:042-391-2269 FAX:042-394-2335