

# 夢志塾 9 月 例 会

<http://www.yume-ko-ps.com/>

日時： 24年 9月15日 (土) 午後1時30分～5時

場所： 愛知県産業労働センター (ウインクあいち) (旧 中小企業センター)

1206号室 名古屋市中村区名駅4丁目4番38号 (いつもの場所です)

## 1. 例会内容：

### テーマ1) 顧客は誰か？ 本物のターゲットを探せ！

「ものあまりの時代」の大切なキーワードは「お客様が一番いいと思うから買ってくれる」「一物一価の商品を一物多価の商品へ」、「お客の喜ぶ顔が見える商売へ」などです。ものが売れないとって広いマーケットを求めていますか。ターゲットを絞るほど客が集まることもあります。ターゲットにちゃんと届いていますか？ターゲットへのアクションもできていますか？本物のターゲットを探しましょう。

### テーマ2) 発信力で差が出る 効果的なHP！

目的が多くあることによりターゲットが絞れなくなり、結果的にランディングした時に何のHPかわからなくなります。一般的に1サイトへのユーザーの滞在時間は5秒から7秒です。滞在時間内に目的が達成されない可能性が高いのです。目的を明確にし、ユーザビリティを重視したサイト作りになります。

### テーマ3) 藤本先生の成功哲学トレーニング

毎回大好評の「藤本先生の成功哲学のトレーニング」の第9回です。目標の達成や成功の実現をワークを通して実践する素晴らしいセミナーです。

2. 塾会費 : 法人 金5000円也 2人目以降及び個人の方 金2500円也

3. 夢会 : 大いに夢、目標を相互に語り合おうではありませんか

4. 次回予定：24年 10月20日 (土) 午後1時30分～5時

愛知県産業労働センター (ウインクあいち) (旧中小企業センター)

1105号室 名古屋市中村区名駅4丁目4番38号

## 主なテーマ説明

テーマ1：商品を買って頂いたお客様は、それがどんな理由であっても「今はこれが一番いい」と思って決心して買っているのです。なぜお客様は自社から買って下さるのか？何が一番いいと認められている筈です。量産品の場合は一物一価となり価格競争となります。お客様の要望に添うように工夫し、いま取り扱っている商品に何らかの付加価値をつけて一物多価の商品へ変換し発信する工夫が必要なのです。

テーマ2：「伝える」ということ…ユーザーの欲しがる情報を提供することが重要！ 検索結果一覧でタイトルに魅力を感じなければ次のステップに進もうとしない。お客様が探している言葉は何か？それを意識してタイトルに盛り込む。次に、いかにホームページの滞在時間を長くするか？です。こちらからのアプローチでは無く、相手からのアプローチなので効果は大きいです。

5. 下記に出欠席のご返事を御願ひします。

(下記の該当に○を御願ひします)

会社名	お名前	例 会		夢 会	例 会
		出 席	見学参加	参 加	欠 席

ご返事送付先 FAX：0586-24-2150

ご返事送付先 E-mail：そのまま返信 (夢志塾の E-groups へ又は [wakita@blue.ocn.ne.jp](mailto:wakita@blue.ocn.ne.jp))