

御用聞き営業マンだからこそできる 「既存を増やす」3つの方法!



日時

11月14日 木

11月28日 木

11:00~12:00

対象

キュリアにご興味をお持ちの印刷会社様

講師

マーケティング部
統括マネージャー

関口 祐一

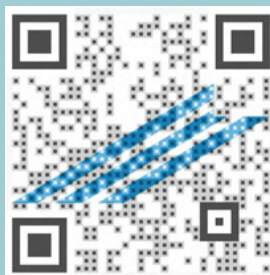


こんな方にオススメ

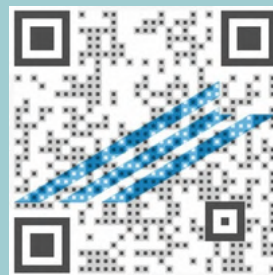
- ✓ 提案営業のスタイルに変革していきたい
- ✓ 既存顧客からの受注金額が減ってきている
- ✓ 顧客の数を増やしたいと思っている

※お申込み後、当日までにZoomのURLをお送りいたします。
※競合他社・同業者からのお申込みなどは、
当社の判断によりお断りする場合がございます。

▼11/14申込み



▼11/28申込み



※QRコードよりお申し込みください。
※2つの日程で開催しますが、どちらも内容は同一のため、
ご都合のよい日程を選択してご参加くださいませ。

株式会社ミリアド 東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス17F

問い合わせ先：セミナー事務局担当



03-6417-0417



marketing@miliad.co.jp

／ 毎月内容を変えて実施中 ／ 印刷業界向けセミナー

まずは、サンプルを
ご覧ください！



キャンペーンコンテンツが作れるキュリアを
なぜ「印刷会社が」導入するのか？

それは、デジタルを活用して業態変革して
いきたい印刷会社が増えているからです。

「紙の付加価値」として提案することで
印刷物の受注UPまでが実現できます！

Point

- ・紙もデジタルも両方扱える組織に変革していける
- ・導入後、印刷業界に特化したDX支援サポートが充実

まずはセミナーで情報収集

なるほど！
何かヒント
があるかも
しれないから、
情報収集してみるか！



印刷物の利益
を上げるための
サービスみたいです！



そ、そうですね社長、
一度持ち帰って
考えて
みます！



何か新しい
提案って
ないかね？

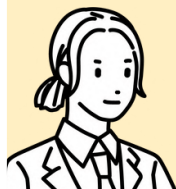


営業先にて

同業他社の事例も
紹介されるみたいだ。
まずはセミナーに
申し込んでみよう！



パツと出ないですけど、
業界に特化したサービ
スがあるみたい
ですよ。



お客様から新しい提案
が欲しいって言われた
んだけど、
何か良い
アイデア
ないかな？

