

既存顧客に頼らない営業戦略の実現 ～新規受注を増やすための方法とは！？～



日時

1月16日 木

1月30日 木

11:00～12:00

対象

印刷会社の
営業管理職の方

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！

- ✓ 新規顧客の開拓が必要だと感じている
- ✓ 差別化提案のアイデアが欲しい
- ✓ 新しい施策を打ちたいが、
何から着手すべきか迷っている

※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。

▼1/16申込み



▼1/30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、
ご都合のよろし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

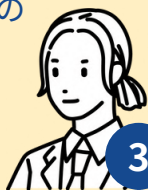
- ・紙もデジタルも両方扱える組織に変革していける
- ・導入後、印刷業界に特化したDX支援サポートが充実

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！

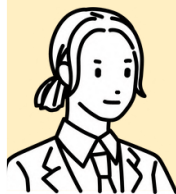


何か新しい
提案って
ないかね？



営業先にて

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？



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！

