

顧客離れを防ぐ印刷営業戦略とは？

～価値提供を武器に選ばれ続ける会社になる方法～



日時

9月4日 木

対象

キュリアにご興味をお持ちの印刷会社様

9月18日 木

講師

マーケティング部
統括マネージャー

11:00～11:45

関口 祐一



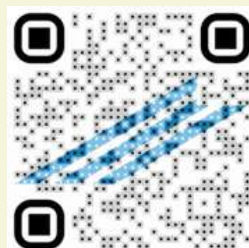
こんな方にオススメ！

- ✓ 既存顧客の発注が徐々に減ってきていると感じている方
- ✓ 営業現場が受け身で、提案型営業ができていないとお悩みの方
- ✓ 属人化やベテラン依存から脱却し、再現性のある営業体制を作りたい方

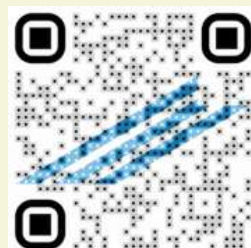
※お申込み後、当日までにZoomのURLをお送りいたします。

※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。

▼9/4申込み



▼9/18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。

＼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▼



ITツール「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**を
し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
印刷物の受注アップが実現できます！

導入
理由

- ・ 既存顧客を守り続け、顧客離れを防ぐための武器
- ・ 本業である印刷物の売上を伸ばすための営業ツール

活用しきるための支援体制

頼れる専任のコンサル担当が貴社と伴走し、
価格設定から提案方法までトータルで支援！

DX人材支援
月1企画MTG



事例集／素材集
無料提供

90種類以上の受注事例（ノウハウ）と、
20種類以上の素材コンテンツをご提供！

