

全国各地の商工会議所、税理士事務所、企業研修等で大好評!!

小さな会社やお店が低予算でスグできる 「売上アップのアイデアと ノウハウ満載の講演会」



商売心理学の達人
酒井とし夫



酒井とし夫の講演参加者の声

「私は現在、情報サービス業の営業職に従事しています。とても勉強になり、色々なセミナー、研修会に参加していますが、ここ数年間で最も有意義な講演でした。」(情報サービス業)

「コピーライティングについてたいへん楽しく拝聴いたしました。『作ろう、作ろう』と思ってから進むことができていなかった企画があり、ちょうどこのセミナーの通りに書き進めていけばいいぞうだという気持ちになりました。ありがとうございました。」(工務店)

「本日は本当にありがとうございました。先生の本やメルマガ、ブログも毎日拝見しています。先生のお話はとても興味深く、中味の濃いもので、明日からでも、実践できそうです。曇り空からなかなかでられず迷っていましたが先生のお話を聞いて、いいヒントをいただきました。本当にありがとうございました。」(自動車修理業)

「人の心理をビジネスに活かすということが大変勉強になり、又、参考になりました。事例も実践、実証済みのものでしたので説得力があり、スッと頭に入ってきました。早速、使えそうなもの、実践できそうなことから試してみたいと思います。」(アパレル関係)

「広告にはパターンがあることを知り感動しました。当事務所でも増客のためのチラシを作成していますが、私が作成した際にはパターンを考えることなく作っていたようです。」(税理士事務所)

「テンポよく話してくださるので2時間があっという間でした。普段、何気ないことが、計算され、コントロールされていることかもしれないと思いましたが、逆にうまく利用して販売に結びつけたいと考えさせられました。」(食品製造)

「本日はたいへん有意義なセミナーに参加できて大満足です。私自身、チラシやニュースレターにいろいろ工夫をして活用していたのですが、実践に即使用えそうなアイデアが溢れてきて止まらないといった感じです。家に帰り、即、チラシとニュースレターを見直します。」(和菓子製造販売)

「戦略、戦術、インターネットのお話大変参考になりました。特にサイト運営上の非常に緻密な事業計画に基づいた仕組みやステップの構成など感心することばかりです。『メルマガ』や『ブログ』は媒体であるという言葉が印象に残りました。私も小さな企業としての影響力のある自社媒体を持ちたいと強く思っています。」(塗装工事・無光触媒塗布・土木工事)

酒井とし夫の本・アマゾン書店マーケティング部門第一位獲得



ランチェスター経営・竹田陽一先生の
推薦を頂きました。

酒井さんは熱心な愛弟子の1人です。DM、チラシ、ホームページ等でお悩みの方、今からすぐに役立ちます。



日本一の人気講師・木越和夫先生の
推薦を頂きました。

酒井さんは日本で5本指に入る講師です。中小企業の集客と売上アップに役立ちます。



お問い合わせ TEL.025-562-2715



『私は東京都内の中堅広告代理店勤務の後、28歳で起業しました。広告制作、モデル派遣事業、アイデア商品販売、露天商、パソコン・スクール事業、インターネット通販等数々のビジネスを立ち上げてきました。しかし、最終的には事業に失敗し負債を抱え、ウツになり布団から起き上がることさえできなくなりました。さらに絶対安静の長期入院を経験し自暴自棄になったこともあります。40歳を前に新潟県上越地区に移り住み、再起業し一年で一人で1億を売り上げ、現在は、出版、寄稿、ビジネス教材の販売、そして講演で全国を回っています。周囲の人からは「ジェットコースターのような人生だね」とよく言われますが、今までの経験と知識を私と同様に日々、小さな会社やお店で頑張る方々のために役立てたいと思っています。』

講演テーマ

テーマ1 酒井式・お金をかけずに売上を伸ばす！ 7つの広告宣伝・販促ノウハウ

小さな会社やお店がお金をかけない、または低コストな広告宣伝・販促活動を通じて売上アップを実現するためのノウハウを①エビで鯛を釣る。②仲間と組む。③話題と媒体は自分で作る。④価値を創り出す。⑤ついだに買ってもらう。⑥みんなで喜ぶ。⑦ファンはありがたい。という7項目に分けて解説します。どんな業種にも応用できる広告と販促の成功事例や、集客方法と広告宣伝のちょっとしたコツを事例を交えながら、参加者の方が明日からすぐに実行できるアイデアとノウハウを分かりやすく説明します。

テーマ2 酒井流・心理学を商売に取り入れて 売上げをぐんぐん伸ばす！ 商売繁盛のための心理マーケティング

どんな会社やお店であっても商売やビジネスには1つの共通項があります。それは「お客様は人である。」ということです。そして人は“心”で購買の判断をします。そのため、集客や広告・販促活動が上手な会社やお店は「人の心」を非常に良く理解して、セールスや広告・販促活動に『心理学的なテクニック』をうまく取り入れて効果を上げています。この講演ではどんな業種でもセールス、広告、販促活動に応用できる9つの心理学的テクニックを紹介いたします。

テーマ3 2時間で分かる！10倍売れるキャッチコピーと 広告文章がスラスラ書けるセミナー

「無駄な広告を100回繰り返す」より「効果のあるキャッチコピーや文章で作られた広告を1回作る」方が売上げは上がります。しかも、ちょっとしたコツさえ知っていれば誰でも「売れるキャッチコピーや広告文章」は作れます。そのコツは売れる文章の「パターン」にあります。読者数2万6千人の殿堂入り人気メルマガ「小さな会社やお店の集客・広告宣伝・販促」の発行者・酒井とし夫が売れるコピーのパターンを全て公開します。

テーマ4 実践・売れるインターネットマーケティング ～ツイッター・ブログ・メルマガを使った儲ける仕組みづくり～

ネットショップの8割は売上が20万円以下で、アフィリエイトの9割は月の収入が5万円以下、ブログの7割は一日のアクセスが50人以下だと言われています。つまりほとんどの会社やお店、個人はネットでは儲けることができていません。そこで、ネットで5年以上にわたり毎月最低でも100万円以上売り続け、メルマガ会員数2万6千人、ブログ月間アクセス4万5千人を越え、ツイッターフォロワー数が1万人超の酒井とし夫が本当に売上の上がるネットの使い方を解説します。

テーマ5 失敗しない起業・創業 ～10年失敗して学んだ起業成功の法則・長所は短所、そして短所は長所～

私は28歳の時に都内で独立しましたが、すぐに大きな負債を抱え、その日の電車賃にも不自由する生活となりました。その後も、失敗に続く失敗を重ね、ついにはうつ病になり朝起きることさえできなくなりました。さらに大怪我から長期入院を余儀なくされ、収入もゼロになってしまいました。私は「人生に失敗した…」と病院のベッドの上で泣きました。ところがその半年後、私は地方の田舎町で再起業して一人で一億円の売上を上げ、本を2冊出版し、講演会に招かれ、セミナーDVDが飛ぶように売れるようになりました。商売に失敗し続けていた私と今の私の違い…その違いを実体験から語ります。

講演料

15万円(1日1回2時間講演)

※応相談可です。交通費、宿泊費、消費税は別途となります。

講演実績 (カッコ内は講演参加者数)

●新潟商工会議所(50) ●福井県小浜商工会議所(100) ●石川県商工会連合会(30) ●能登鹿北商工会(50) ●福島県商工会連合会(20) ●鶴岡商工会議所(30) ●加藤会計社(30) ●輝守税理士事務所(30) ●糸魚川ロータリークラブ(30) ●スマイル車検新潟グループ(20) ●ワタナベメディアプロダクツ株式会社(50) ●富山フューチャー開発ショッピングセンター・ファボーレ(50) ●中部飼料株式会社 札幌営業所・横浜営業所(50) ●株式会社さくら総合サービス名古屋(10) ●三井住友海上火災保険株式会社(150) その他多数

※講演時にはメルマガ、ブログ、サイトで参加者募集告知のお手伝いをさせて頂きます。告知チラシ用ワードデータも準備していますのでご活用ください。

想定する対象者

売上アップにつながる低予算でできる効果的な集客、広告、販促ノウハウを学びたい中小企業の経営者、幹部、広告・販売促進担当者、社員、店長、および起業創業希望者

マスコミ掲載歴

日本経済新聞、新潟日報新聞、月刊バイタリティ、系西タイムズ、ビジネスブックマラソン、週刊トラベルジャーナル、大分OBSラジオ、島原新聞、財団法人新潟経済リサーチセンター刊行月報「新潟の現在・未来」(連載寄稿)他

講師プロフィール

- 1962年新潟県青海町出身。寅年。B型。立教大学社会学部卒。都内広告代理店勤務後独立し広告会社設立。以降モデル派遣、撮影、アイデア商品販売、露天商、PC教室等を立ち上げ。その後、ウツや絶対安静の長期入院を経験後、ネット通販を立ち上げ、ビジネスに関するEBookやマニュアル、CD、セミナーDVDを5年間で1万4千本を販売。ネットビジネスのエキスパート、情報起業家、売れる文章作成ライターとして、また、小さな会社の経営者や起業志望者向けの実践的なノウハウを指導するコンサルタント、講演者として大いに注目されている。
- 読者数2万6千人(2010年10月現在)を超えるメルマガ「1分で学ぶ!小さな会社やお店の集客・広告宣伝・販促」は殿堂メルマガ入り。
- ブログ「商売心理学」は月間4万5千PV超えの人気ブログ。
- 出版書籍「小さな会社が低予算ですぐにできる広告宣伝心理術」(日本能率協会マネジメントセンター刊)はアマゾン書店でマーケティング部門1位を獲得。
- 出版書籍「売れるキャッチコピーがスラスラ書ける本」(日本能率協会マネジメントセンター刊)はアマゾン書店で広告宣伝部門1位を獲得。
- 好きなもの/スキー、映画、猫、読書、筋トレ、散歩、そば、長洲剛
- 好きな言葉/怒らず恐れず悲しまず、正直親切愉快。

書籍



アマゾン書店
マーケティング部門
第1位獲得
小さな会社が低予算ですぐにできる
広告宣伝心理術
(日本能率協会)



アマゾン書店
広告部門第1位獲得
売れるキャッチコピーが
スラスラ書ける本
(日本能率協会)

お問い合わせは

ファーストアドバンテージ株式会社

ブログ <http://ameblo.jp/admarketing/>

商売心理学

検索

メール info@middleage.jp

TEL&FAX 025-562-2715

移動オフィス 090-1459-5739

〒949-0303 新潟県糸魚川市田海2886-1