

売り込まない！ 印刷提案の基礎と考え方

～販促提案のための引き出しを増やす考え方・マーケティング基礎～

※オンライン受講はビデオ会議ツール「Zoom」を利用して受講いただきます。

共催：公益社団法人日本印刷技術協会／大阪府印刷工業組合

チラシやカタログ、ポスター、POPなどの販売促進ツールは、印刷ビジネスにとって身近で重要な印刷製品です。一方、顧客が求める価値とは、印刷製品というモノではなく、課題解決策であり、売上や認知、集客効果などです。この顧客とのミスマッチにより、ビジネスチャンスを失うことも多々あります。本講座では、顧客視点に立ち、基本となるマーケティングの考え方を説明、顧客の販売促進支援や企画提案に役立つ基本的スキルのポイントを解説します。ぜひご活用ください。

講座のポイント

1. 営業提案を成功させるマーケティング
 - ・これからの印刷会社に必要なマーケティングの基本、顧客に繁栄を提供する必要性
 - ・自動的に売れる仕組みをつくること、企画は印刷のオマケではなくそれだけで利益を出せる
2. マーケティング思考のプロモーション企画
 - ・ニーズと企業のアピールポイントの見つけ方、プロモーションのメッセージと消費者理解
 - ・成功させるプロモーションとは何か、紙媒体とデジタル媒体のクロスメディア的組み合わせ
3. 顧客に成果を提供する企画・提案手法
 - ・プロモーション企画に必要な戦略的思考とは、企画・制作効率を高めるヒアリングのポイント
 - ・提案を通すプレゼンテーション
4. まとめ
 - ・企画・提案力を高めて単価をアップした印刷会社の事例
 - ・マーケティングは顧客だけでなく自社の差別化も可能



■日時：2025年6月6日(木) 14:00-17:00

■会場：大阪印刷会館セミナールーム（桜ノ宮駅徒歩5分）or オンライン受講

■講師：小澤 歩（おざわ あゆむ）（有）グレイズ 代表取締役

（財）ブランド・マネージャー認定協会マスタートレーナー、全米NLP協会NLPトレーナー、NLP販売心理コンサルタント、経済産業省 関東経済産業局／知財（ブランド）経営専門家
2002年広告制作会社グレイズを設立。企画デザイン制作から提案型ビジネスに移行、企業の課題解決やブランディング支援、販売促進のコンサルティングを中心に活動。印刷会社へはクリエイティブ力や企画力の強化、提案営業へのコンサルティングを多数行い定評がある。



■受講料：一般18,700円／JAGAT会員・大阪府印刷工業組合員14,300円（消費税込）

お申込み Fax (06) 6353-5020

「印刷提案の基礎と考え方」講座参加申込書

個人情報の内容は厳正に取り扱います
2024.6.6 No. 582600207

貴社名： _____

所在地：〒 _____

ご連絡担当者

部署/役職/氏名

TEL _____

FAX _____

mail _____

参加者名/部署/役職

mail（オンライン受講必須） _____

参加者名/部署/役職

mail（オンライン受講必須） _____

参加費：一般：18,700円× _____ 名 / JAGAT 会員・大印工組合員：14,300円 × _____ 名

オンライン受講 or 会場受講 合計 _____ 円

■ 受講料のお振込先：みずほ銀行中野支店（普）202430 社）日本印刷技術協会

■ 内容のお問合せ先：公益社団法人日本印刷技術協会西部支社 Tel:06-6352-6845