

# 10月例会

## あなたは集客でこんな間違いをしていませんか？

～ 価格競争から抜け出して優良な見込客の囲い込みと事業を安定させる集客方法とは？～

あなたの商品やサービスは価格競争に陥っていませんか？

もしそうだとしたら、それはニーズが顕在化している顧客をターゲットにしているためライバルと比較されているからかもしれません。

一方、潜在的ニーズのある顧客にアプローチできれば、優良な見込客として囲い込むこと、そして事業を安定させることが可能です。

アプローチ方法の一例として同友会見込客リスト49名をFBで集めた事例と、FBで顧客を集客している小嶋理恵子氏の実践報告から学びます。

### グループ討論テーマ

あなたの潜在顧客は誰ですか？  
そしてどうアプローチしますか？



高橋浩明氏



小嶋理恵子氏

報告者：

経営戦略委員会 委員長 バップライフサックス教室 代表 高橋浩明氏

経営戦略委員会 plus N 代表 小嶋理恵子氏

日時：2023年10月26日（木）18:30～21:00（受付18:15～）

会場：市民会館おおみや 集会室8さいたま市大宮区大門町2-11-8大宮門街6F

参加費：無料

FAX出欠回答用紙

出欠締切10月20日

下記QRコードからもお申込みできます。

出欠回答  出席  欠席

氏名 (所属支部名： )

企業名 役職

会員以外  
の方  
住所  
TEL  
eMail

12

お申込み問合せ先（事務局担当：岡田）  
さいたま市中央区上落合2-3-2 TEL 048-747-5550

FAX：048-747-5560

