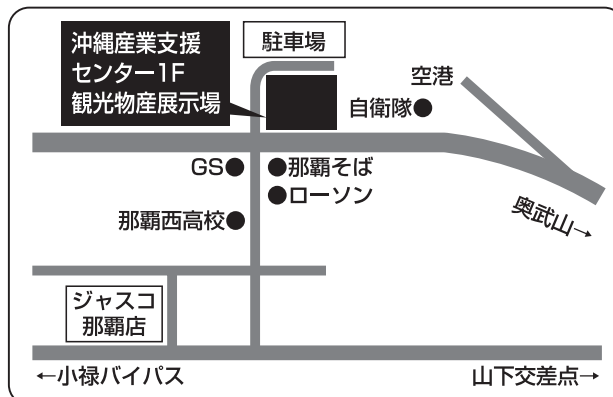


日時：平成19年7月12日(木)開場13:30 14:00~17:00
 場所：沖縄産業支援センター 1F 観光物産展示場
 定員：50社100名(1社2名まで) **参加無料**
※定員に達し次第、お申込を締め切らせていただきます。ご了承ください。

対象者：県内企業経営者、人事担当者など
 申込方法：下記の申込書に必要事項を記入の上、FAXにてお申込ください。

- 1. セミナー説明(導入)..... 14:00~14:10(10分)
- 2. 基調講演..... 14:10~16:40(150分)
- 3. 事務局挨拶..... 16:40~17:00(20分)



基調講演

「会社の売上げは人材で向上する！ エクスペリエンス・マーケティング的人材獲得法」

講師：藤村正宏氏(フリーパレット集客研究所主宰)

■プロフィール

1958年、北海道釧路生まれ。
 釧路湖陵高校から明治大学文学部(演劇学専攻)へ進む。大学卒業後、株式会社京屋にてヴィジュアルプレゼンテーション、ニューヨーク大学にて映画製作の勉強等を経験後、フリーパレットを設立し、ウインドディスプレイに従事。
 1992年(株)ランタン・ジャパン取締役就任後、各種集客施設の企画設計を手がける。
 集客施設の企画に演劇の手法を取り入れて成功。実績が証明されるに従い、信奉者が増える。
 特に、体験を売ると「エクスペリエンス・マーケティング」の考えから、ヒトの潜在意識に影響する要素を注意深く分析して企画に取り入れ、コストをあまりかけない、誰でもカンタンにできる手法を用い、集客施設や会社のコンサルティングで圧倒的な成果をあげている。現在フリーパレット集客施設研究所主宰。

主な実績：

- 「あかん遊久の里 鶴雅」(観光ホテル)のマーケティングコンサルタント
- 「アクアト 岐阜」(岐阜県世界淡水魚水族館)の企画コンサルタント
- 「福島県天栄村むらおこし企画」企画コンサルタント等公共事業、民間企業における実績多数

主な著書：

- 「モノを売るな!「体験」を売れ!」(インデックスコミュニケーションズ)
- 「藤村流「感動」で売れ!「体験」で売れ!」(同上)
- 「企画書づくり方、みせ方の技術」(あさ出版)
- 「集客に、お金はかからないのです」(イーストプレス)などがある。

ホームページ <http://www.ex-ma.com/>

沖縄でのセミナー受講者の声

お世話になっている方にすすめられて参加しました。「他の用事をキャンセルしてでも参加する価値あり」と!本当に来て良かったです!有難うございました。本も買いました!次も企画してください!
 (サービス業 課長)

飾らない口調(語り口)、中身の濃いセミナーでありました。本当に「目からウロコ」です。
 (ホテル業 常務取締役)

視点を考えるだけでこれまで固定観念で思っていたことがいろいろな角度から考えられる事がわかった。
 (印刷会社 営業)

とてもわかりやすく、現場に応用してみます。決断よりも行動、そうだと思います。スタッフをいっぱい連れて聞かせたいです。ありがとうございました。
 (ホテル業)

居眠りする間もない位展開が面白い!
 (土木事業 代表取締役)

いままでいろいろなところに顔を出していました。めちゃめちゃ有名な方のセミナーを受けたりもしていましたが、うまくいかなかった。でもここは違う。本当に楽しい時間でした。
 (ソフト販売)

エクスペリエンス・マーケティングとは? モノを売るのではなく、体験を売るという視点で、圧倒的な成果が上がる注目のマーケティング手法です。

参加申込書 下記の参加申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにて事務局までご送付ください。

お申し込みは FAX098-859-0937 **24時間受付**

お問合せ **若者と中小企業とのネットワーク構築事業(ネットワーク事業)事務局**
 (有)オーシャン・トゥエンティワン(担当:カマクラ、マエシロ) TEL:098(859)8742 E-mail:s-seminar@ocean-21.co.jp

平成19年度若者と中小企業とのネットワーク構築事業 人材採用応援セミナー

団体名・会社名			
住所			
TEL			
参加者	ふりがな氏名	所属役職名	
	ふりがな氏名	所属役職名	
	ふりがな氏名	所属役職名	

※個人情報の取り扱いについて
 ご登録頂いた各種個人データは、若者と中小企業とのネットワーク構築事業(ネットワーク事業)事務局・(有)オーシャン・トゥエンティワンが責任をもって管理し、許可なく第三者に開示致しません。
 また登録データを本事業以外の目的に流用致しません。