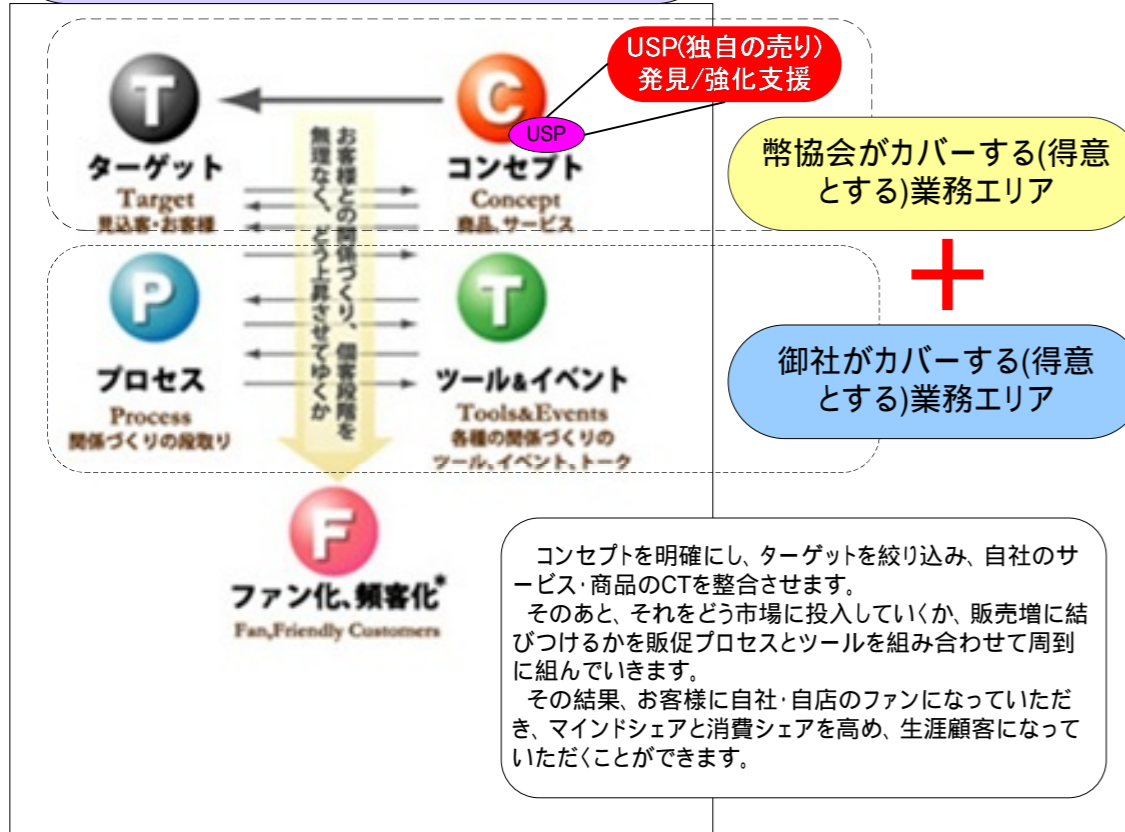


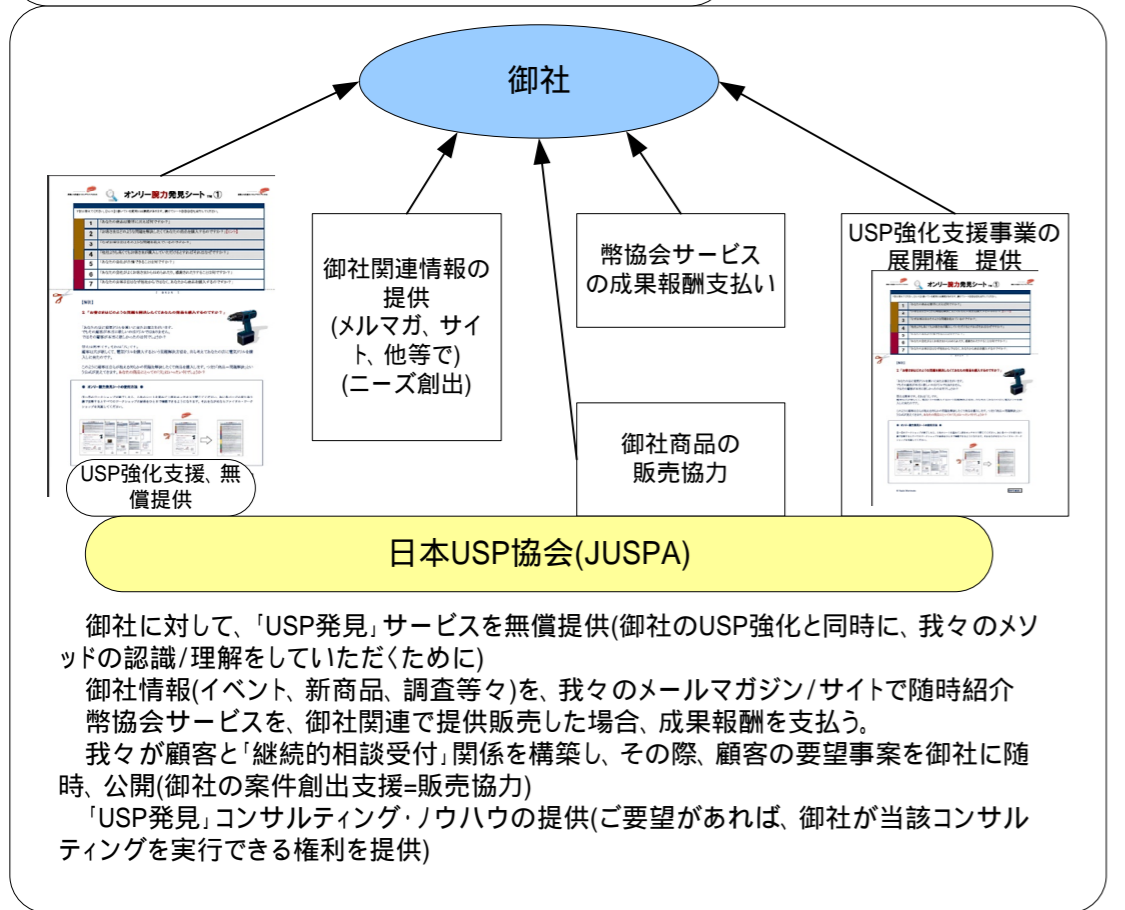
御社(SP事業者)とJUSPA(日本USP協会)のジョイント概略案

顧客の「利益向上」を実現する  
増販増客メソッド(CTPTマーケティング)

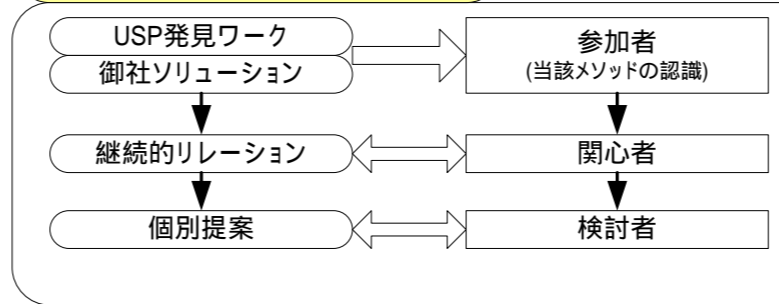


コンセプトを明確にし、ターゲットを絞り込み、自社のサービス・商品のCTを整合させます。そのあと、それをどう市場に投入していくか、販売増に結びつけるかを販促プロセスとツールを組み合わせることで周到に組んでいきます。その結果、お客様に自社・自店のファンになっていただき、マインドシェアと消費シェアを高め、生涯顧客になっていただくことができます。

御社が弊協会とジョイントすることでの御社メリット



共催セミナーの実施



後援:ラーニングエッジ株式会社 セミナールーム/告知ページ/集客/決済機能---JUSPA提供 (JUSPAとラーニングエッジの提携モデル) 広範囲の集客は、御社と弊協会とで共同展開する。 御社施設の利用での展開も可能です。

レバレッジ交流会の共催あるいは参加/拡販

シナジーシート記入

シナジーシート	エントリーシート(発表)
1. あなたは何をやっている人ですか? (属性)	仕事はパソコンのインストラクターをしています。インストラクションの仕事がない時はサービスデスクの仕事をしています。サービスデスクではお客さまの電話メールでのお客さまとやり取りをしています。仕事以外では、今は人から愛される人になりたいという1か月に1度はセミナーなどに参加して人と交流するようにしています。
2. あなたが今、仕事や人生でヒントがほしいことは何ですか? (抱える問題)	私の場合第一印象はいいのですが、二回、三回と回数を重ねて人間関係を強めていくのが難しいのでまた会いたいと思われるようになるためにどうしたらいいかと考えています
3. あなたが得意なこと、あなたの強みは何ですか? (自らの強み)	意思がはっきりしている、声が通やすい、語りかけがとことこ。
4. あなたが不得意なこと、足りないもの、あなたの弱みは何ですか? (自らの弱み)	個性、一つのことを続ける力、笑顔

JUSPA

自社強み/課題のプレゼン



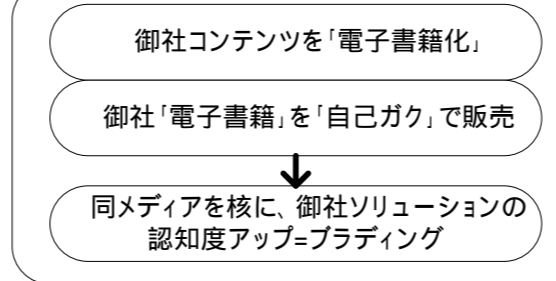
フリーコミュニケーション



毎月定期開催 (JUSPA主催 ラーニングエッジ後援) ・参加企業の「独自の売り」を明確化し、それぞれのリソースを公開し、レバレッジスキームを構築し、自社素材/他社素材の拡販を実現 ・当該イベントに参加し、自社PR、他社とのジョイント/レバレッジの実現

御社における共催メリット ・すべての参加企業に対して、主催者側スタンスとして、信頼性を持ってコミュニケーションできる。

電子書籍化/販売で御社のブランディング化支援



「自己ガク」(共同印刷運営+ラーニングエッジ+JUSPA 共同事業モデル) ・電子書籍販売ポータル(自己ガク)での展開 ・御社のノウハウ、制作スタンス、スキーム、USPなど、利用者(読者=顧客)のメリットになるコンテンツを電子書籍化し広く販売することで、御社潜在顧客を獲得する。 ・電子書籍発行だけでなく、そのコンテンツと絡めたセミナー等の「プロモーション」の支援も実行。