



1. プライベートセミナーのご提案

(株)ビジネスインテリジェンスネットワーク(BINET)

より良い顧客獲得のために

• プライベートセミナー開催のメリットと課題

1. セミナーは顧客リスト獲得のチャンスである。

個人情報保護法の施行以来、見込み客としての個人情報の入手が非常に難しくなっていることからセミナー参加者の個人情報獲得は貴重である。

2. ターゲットを絞り込んだプレゼンが可能となる。

テーマ設定等により顧客をある程度絞ることができるので、販売促進や研究成果の広報をより的確にPRすることが可能。

3. 基調講演を加えることにより集客率をアップ

基調講演によりセミナーの集客アップと知識欲を深めることで顧客の満足度を高めることができる。

4. 既存顧客にもより良い情報を提供できる

すでに顧客となっている方々にとっても有益な情報収集の場となる

しかし課題もある？

- **集客の難しさ**
今の時代たとえ無料セミナーでも集客には苦勞する。類似セミナーが多数ある。
無料のお客様ほど気まぐれ！
- **費用がかかる**
会場費・講師代・集客・広報費用・人員手配等々
- **手間と労力が必要**
準備にかかる労力は想像以上（内容紹介への対応、会場の受付業務、
参加リストの整理、フォローアップ等々専任社員が必要となる）

そこでプロフェッショナルの協力が必要となる！

広報から企画書作成・講師紹介・営業支援・集客協力・メディアの活用・顧客管理まで

プロの支援が有効

- 当社のBINET戦略セミナー、各種研究会運営、海外調査団企画等のノウハウを活用していただくことが、セミナーの効果を高めます。
- 以下 BINETのセミナープラン及び全体の流れをご紹介します。
- 1. 企画打ち合わせ（最低でも開催まで1カ月半～2カ月はほしい）
 - 1) 目的は何か(販促、研究成果発表,プロダクトの発表等々)
 - 2) テーマを設定(テーマにあった基調講演と講師の選定)
 - 3) 有料 or 無料の設定、開催時期はいつが適当か
 - 4) 会場の確保(予算、想定人数、会場の格をどうするか、ホテル級、準ホテル? 会社関連の寮や施設を活用等々)
 - 5) 案内状の準備(印刷、FAX原稿、メール原稿、WEB作成、その他各種メディア活用)
 - 6) 営業方法は?
- 2. 営業開始へ

営業開始～セミナー運営、報告 まで

- 2. 営業開始からセミナー開催まで最低でも1か月は時間をとる
(営業開始までの準備を考えると余裕を持って実質2カ月程度必要
すると考えるの通常です)
- 3. 開催1週間前には集客リストを整理できるよう集客を進める
- 4. セミナー当日の事務局業務
- 5. 整理・報告

- 以上が大まかな流れとなります。

- さて次に料金体系は

料金体系（1）

- 基本セミナーパッケージ
- 30万円コース例（30名以内）協賛会社負担含む
- 1. 基調講演、講師設定（講師料は別料金）

セミナーの格調を高めるためテーマに応じて、その道のリーダーたる方を選定し、基調講演を行います。講師の依頼は当社ルートでご依頼します。講師料は別途となりますが、5万円を超える講師料の発生する場合はご相談。

2. セミナー案内作成・集客支援

- びら作成 (FAX案内用A4判1枚) PDF
メール案内用原稿作成
イベント掲示用Web作成 (BINET のイベント掲示用WEB) およびBLOGでの紹介
関連メディアへ掲載 (日経BPイベント、@マーケット
Keymansnetイベント欄等へ掲載) ただし、当社のルートによる掲載方法のみの扱いで、
それ以上の広告掲載となる場合は別途有料で対応します。
当社メールリスト、FAXリスト等のDBを活用し、販促します。

注: セミナーの集客は当社ルートでの周知は行ないませんが、当該テーマに最も関係する皆様への周知と勧誘は依頼主様のご協力が必要です。(リスト提供、各社MLリスト各社WEBの告知欄への掲載、各社営業ルートへのご案内、ご勧誘は並行して行なって下さい)

料金体系（続）

- 3. 会場・設営費(30名以内)
(会場費・プロジェクター・インターネット等の設備費および飲食代等は含まれていません)
 - * 当社一般セミナーの使用会場を予約手配することは可能。予算5万から10万となります。その他対象顧客によって、ホテル等の会議室等予約の必要があれば代行します。同じく懇親会開催の場合も手配準備いたします。
- 4. 事務局業務(申込受付・受講証発行・参加者リスト管理ご提供) 実施します。
- 5. 当日受付業務・会場整理(最低2名) 有料(2万円から)
 - 司会進行は原則主催者側でご準備ください。
- 6. ハンズアウト・カタログ等の準備
基調講演に関しては当社で印刷準備いたします。各社のプレゼン資料およびカタログ等については原則自社でご準備いただき、所定日までにご提出ください。
- 7. 参加者に対する礼状メールは基本的に当社で代行いたします。
- 8. その後のフォローは各社で(ここが勝負どころです)
(代行が必要な場合は別途料金でご相談いたします)

料金体系（２）（オプションパッケージ）

- このコースでは基本パッケージをベースにお客様とご相談のうえ、納得のプランを選定します。

例：10万円プラン ……当社のメーリングリストへの配信及び提携メディアへの投稿 基本企画書作成等

等々御社の事情に合わせて企画するプランです。
どうぞご相談ください！