

新規開拓営業代行サービス

存続危機深刻

# 新聞販売店生き残り支援

新事業の顧客獲得、新商品の販売・受注を後押しします。

決定権者・キーマンとの面談をセッティング

法人向け営業

店舗向け営業

広告・販促・印刷

求人・人材派遣

宅配・運送

教室・催事

便利屋・代行屋

取次店・代理店

見守り・子育て

管理・保守

## 本業収入依存を脱却

購読者減少で配達・折込収入は低下

## 事業基盤を再構築

ICT革新の加速を乗り越えられる方策

## 新規開拓お任せコースあり

初回面談から継続面談、商談成立まで  
(BtoBが中心、BtoCも一部可能)

ビジネスモデル創造代行サービスをプラス

## 1エリア1社限定でコンサルティングを請け負い

(「戸別配達制度」の維持による新聞社そのものの勝ち残りにも有効です。)

地域とのつながり、住民の特性を生かした  
ニュービジネスの開発から成功まで寄り添い

引合獲得専用  
「ソリューションサイト」  
制作サービスあり

## 景気後退にも備えて収益源の多角化を急ぎます。

下表をファクスでお送りくだされば、詳しくお知らせします。

社名	
役職	
氏名	
TEL	
MAIL	
所在地	〒

FAX 050-3737-4562

TEL 050-3786-3704

(ビジネスダイヤル 平日午前10時～午後5時)

E-mail info@wadasouken.co.jp

和田創研

〒104-0061 東京都中央区銀座1-13-1  
ヒューリック銀座一丁目ビル4F