

## 業績向上セミナー

お金をかけずに・安売りせずに  
繁盛店になる方法を伝授!

「新規客の奪い合い」や  
「効果の出ない販促」を  
せずに、顧客獲得・利益率を  
カイゼンする!

# 来店客8割を リピーターにする方法

コスト  
0円



お店や会社の利益を安定させるにはリピーターの獲得が最も効果的です。しかし、「時間・人手・予算」が取れないために、後回しになっているケースやリピーターづくりの方法がわからないというお店・会社が多く見受けられます。

そこで本講座では、リピーターがもたらす生涯顧客価値(LTV)の重要性を確認しながらお金を掛けずに即実践できるリピーターづくりの具体的なノウハウについて事例を交えご指導いたします。

## 【講座内容】

### 1 リピーターの本質を知ろう!

- ・リピーターがもたらす3つのメリット
- ・一目瞭然! 数字で見るリピーターのすごいチカラ!

### 2 失敗するリピーターづくりはコレだ!

- ・「広めるな」「取るな」「お金を使うな」

### 3 0円でリピーターを獲得する方法

- ・お客様の8割をリピーターにする簡単な方法
- ・4種類のリピーターの特性を踏まえた作り方
- ・「想起販促・脳内SEO」でリピーターを作る3つのポイント
- ・10秒で効果が出る接客法 他

講師

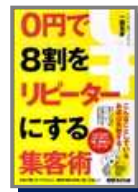
アマゾン書店ランキング総合一位獲得  
脱・安売りコンサルタントが伝授

顧客リピート総合研究所(株)  
代表取締役

いちえん かつひこ

一圓 克彦

1975年大阪生まれ。桃山学院大学経済学部卒。大学時代から、飲食業、製造業、福祉事業、IT事業など大小7業種の企業経営を経験し、2008年にリピーター創出専門コンサルタントとして独立。顧客先の飲食店においては、顧客リピート率を80%台に引上げ、その実績が高く評価され他の業界からも注目される。月刊誌「商業界」などのビジネス誌への寄稿や雑誌へのコラム執筆多数。【著書】「0円で8割をリピーターにする集客術」



#### ■一圓克彦の他のテーマ

「ファン顧客を3倍にする『顧客満足』の高め方」  
「プレミアム商品券を活用した顧客・リピーター獲得法」など

\* 120分 \* 交通費は「東京駅」から

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405  
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786  
E-mail 7745@s-adonis.com

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

※本企画の内容すべてにおいて、複製・転載・使用を禁止します。