

顧客獲得・業績向上セミナー

今の危機的状況から脱却する!“目からウロコの処方箋“

# ファン顧客を3倍に増やす 「顧客満足」の高め方

お客様の『ニーズの2歩先を満たす』魔法のような手法とは？



講師

顧客リピート総合研究所株式会社 代表取締役

一圓 克彦

製造・小売・サービス・飲食業等の事業経営に携わった講師が  
自らの体験で得たノウハウを絶妙なトークで解説します！

新型コロナによる景気悪化から脱却するためには、政府が提言する「新しい生活様式」に対応した取組みと、売上を確保するための顧客獲得強化が求められます。しかし、売上を伸ばそうと無理な値下げを続ければ商売は必ず行き詰まります。

そこで本講座では、生産性・業績向上を図るために「安売りせずに、顧客を増やして売上を向上させる」講師独特のノウハウを豊富な実例を交え伝授します。

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。顧問先の飲食店においては通常20~30%といわれる顧客リピート率を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。現在、大手企業はじめ商工団体等の研修・セミナー講師として活躍中。また、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」(アマゾンランキング総合1位獲得)

【講座内容】

- ◆ 求められる新生活様式に対応した事業者の取組み
- ◆ 安売りからの脱却をしよう！  
・脱却するために必要なこと ・お客様がファンになる必要な要素
- ◆ お客様を知ること  
・ニーズの2歩先にある“ウィッシュ”(願望)を捉えよう
- ◆ お客様の“ウィッシュ”を見つける方法
- ◆ お客様に伝わる言葉の作り方  
・伝えなければならない3つのこと

■一圓克彦の他のテーマ

「コスト0円で来店客8割をリピーターにする方法」  
「プレミアム商品券を活用した顧客・リピーターの獲得法」 など

\* 120分  
\* 交通費は「東京駅」から

- ◆ 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**

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