

●消費税軽減税率・転嫁対策講座

【ニーズの2歩先】でファン顧客を3倍にする方法

～すぐに使える“ファン顧客獲得”の処方箋～

主催／福山商工会議所

「安くしなければお客さまは来ない」と思い、利益を削ってまで値段を下げてしまうと、安売りが安売りを呼ぶ悪循環に陥ってしまいます。このような悪循環から脱却するためには、お客さまの「ニーズの2歩先」を満たし、ファン顧客（リピーターや固定客）を生み出すことが重要となります。

本講座では、「ニーズの2歩先」を読むノウハウやその考え方を習慣化する方法をわかりやすく解説します。この機会に奮ってご受講ください。

●開催日：平成**28**年**10**月**24**日(月) 14:00～16:00

●場所：福山商工会議所 1階 102会議室

●講師：顧客リピート総合研究所(株) 代表取締役 一圓 克彦氏
【プロフィール】

昭和50年、大阪府生まれ。製造業から福祉事業、IT事業、飲食業など、大小7業種の企業経営を経験したリピーター創出専門コンサルタント。2代目経営者として経営を行った年商160億円企業では、〈リピーター・ファンの創出!〉〈脱!安売り経営〉により3年で売上を220億円に伸ばし利益率も4倍に成長させる。リピーターファンこそが最も大切にするべきお客さまであり、利益の源泉であるという信念のもと、講演・研修やコンサルティングにより、小さなお店から大手企業まで幅広く支援をしている。



●内容：1.【安売り】から脱却するために必要なこと！～人がお店や商品(製品)のファンになるために必要な要素～
2. お客さまを知ること！～顧客ニーズを満たしてもお客様は満足しない～
3. お客さまの“ウイッシュ”を見つける方法！～大きく分けると5つの“ウイッシュ”～
4. お客さまは“スペック情報”では買わない！～3つの伝えなければならないこと～

●受講料：無料

●定員：50名(先着順、定員になり次第締め切ります)

●申込方法：つぎの申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申し込みください。
また、当所ホームページからもお申し込みできます。
ホームページ：http://www.fukuyama.or.jp/

●申込・問合せ：福山商工会議所 経営課(中田) 〒720-0067 福山市西町2-10-1
TEL：(084)921-8734 FAX：(084)922-0100

※受講票は発行しません。定員に達した場合はご連絡します。

※駐車場は有料となります。また手狭なため、お車でのお越しはご遠慮ください。

10/24「【ニーズの2歩先】でファン顧客を3倍にする方法」

申込書

福山商工会議所 経営課行
FAX(084)922-0100

(ふりがな)

●事業所名

●業種

●所在地

●電話番号

●FAX番号

(ふりがな)

●受講者氏名

●役職

(ふりがな)

●受講者氏名

●役職

*ご記入いただいた情報は、講座運営および商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。

⑨