

消費税転嫁対策セミナー

10%のリピート率で改善で42%の利益アップを成し得た集客術

リピーター獲得の極意

売上の増加に向けて販促をしたいが、目先予算の減少で思うような販促ができない。結果、売上も低迷してしまうというジレンマに陥っている企業や店舗が多くあります。

そんな中、消費税が8%に増税されようとしています。増税後は「消費控え」が進み、集客や売上に思わしくない影響が出るのが考えられます。

しかし、少し考えてみてください。皆さんが本当に好きで通っているお店、好きで買っている商品の消費税が3%上がった時、それを買うのを止めるでしょうか？殆ど変わらずに購入する方が多いはず。つまり、「リピーター・ファン」にとって増税3%は大きな問題にはならないのです。価格転嫁をしても「リピーター・ファン」が離れていく事はありません。

本講座ではこのような「リピーター・ファン」のつくり方、増やし方を講師自身の経験からお伝え致します。

講座内容

■ リピーターを『知る』

- ・20代でやってしまった私の失敗談
- ・リピーターがもたらす3つのメリット
- ・「買い控え」はどうでもいい消費にのみ起こる
- ・一目瞭然！数字でみるリピーターの凄いチカラ
- ・4種類のリピーター

■ リピーターを『作る』

- ・4種類のリピーター その特性を踏まえたつくり方
- ・顧客満足はどこからやって来るのか？
- ・顧客満足度向上の切り札『WISH思考』とは
- 『想起販促・脳内SEO』で記憶型リピーターを作る3つのポイント
- ・『何となく選んでもらえる』ための記憶定着術



リピーター創出専門
コンサルタント

いちえん かつひこ
一圓 克彦 氏



顧問先で反応率80%のDMを作成。リピート率5倍を達成する等の実績が評価され、大手化粧品メーカーや酒造メーカー、小売業や卸売業、カラオケや飲食チェーンの「脱！安売り」とくリピーター創出への支援を行っている。同ノウハウを記した『0円で8割をリピーターにする集客術(あさ出版)』はAmazon総合1位を獲得し、ベストセラーとなる。

日時 10月3日(木) 午後2時00分～午後3時30分
場所 金沢ニューグランドホテル 銀扇(金沢市高岡町1-50)
定員 50名
問合せ先 金沢商工会議所 経営支援課 TEL 263-1161

無料

..... 切り取らずに そのままFAXしてください
FAX:076-224-7079 金沢商工会議所 行

消費税転嫁対策セミナー 「リピーター獲得の極意」受講申込書

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名			

※ご記入いただきました情報は、当会議所からの各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。

※当会議所から連絡が無い限り、受講可能ですので、当日は直接会場へお越しください。