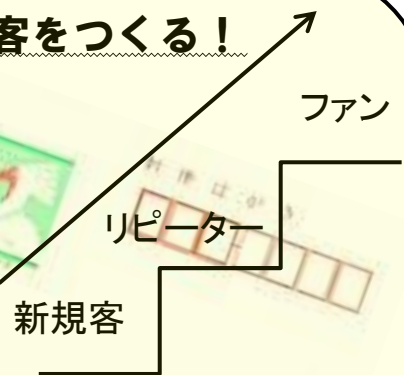


売る前のお世辞より、売った後の「！」が永遠の客をつくる！

リピーターへの階段を エスカレーターにする



「引き寄せハガキ」

を使った仕組みづくりセミナー

誰にでもできる！

対象：物販・飲食店等、「エンドユーザー」と直接接点がある業種の経営者様、従業員様

「このデジタル時代にハガキ？」と思った方も少なくないかもしれません。でも考えてみてください。パソコンや携帯に届くメールも嬉しいけど、ふとしたときにご友人やお知り合いから届く直筆ハガキ、ってめっちゃ嬉しくないですか？
かつ、新規のお客様を獲得するのに躍起になって、リピートしてもらうこと、忘れておられませんか？ 新規顧客の獲得に係るコストはリピート顧客を獲得するためのコストの5倍かかると言われます。そう、中小企業や商店は「いかにリピート顧客を増やすか」そして「彼らにいかにしてファンになってもらい、紹介客を増やしてもらえるか」に力を入れるべきなのです。今回の講師はなんと税理士。税理士でありながら「売上アップの仕組みづくり」で顧客から絶大の信頼を得ている講師が、一度利用していただいたお客様に継続して利用していただくための仕組みとノウハウをドーンと公開します！



■日時：2011年11月2日(水) 14:00~16:00

■定員：25名

■会場：豊中商工会議所 会議室
豊中市岡町北1-1-2(阪急岡町駅前)

■参加費：会員1,000円 一般3,000円

※「会員」とは、豊中・池田・箕面の各商工会議所、能勢町・豊能町の各商工会の会員企業の経営者および従業員の方となります。

■講師：税理士 山本 哲郎 氏

山本哲郎税理士事務所所長。大手アパレルメーカーを経て、税理士として独立。おもに起業家を対象に売上アップ戦略や従業員研修等「数字+α」のアドバイスをしながら、経営そのものを全方位からサポートする。関与先の起業後の生存率は驚異の97%。

- 【内容(予定)】
1. リピート重視の経営がこれからのカギ！
 2. 売る前のお世辞より売った後の奉仕、これこそ永遠の客をつくる！
 3. 従業員が1日1分でできて効果絶大！
一回きり客を再来店させる仕掛け
 4. 逃げてしまった過去固定客を再び引き戻す
来店復活ハガキの使い方
 5. 再来店からファン客へ！
顧客がワクワクする3つのステップ

11.2「引き寄せハガキセミナー」申込み

FAX 06-6857-0474

(フリガナ) 事業所名	営業内容
(フリガナ) 参加者名	所属商工会議所・商工会 (○をつけてください)
所在地 〒	豊中 池田 箕面 能勢町 豊能町 所属なし
TEL ()	FAX ()
Mail	特に聞きたいこと

※ご記入いただいた個人情報は、受講者名簿の作成、出欠確認、及び主催・共催商工会議所・大阪府商工労働部からの各種連絡・情報提供のために利用させていただきます。

【お問合せ】豊中商工会議所 担当：吉田(TEL06-6845-8006)

主催：豊中商工会議所 共催：池田商工会議所・箕面商工会議所・能勢町商工会・豊能町商工会