

クチコミは運ではなかった!

お客様が**クチコミ**を始める

7つのしかけ



**忘年会&年末商戦でしくじらない!
「記憶に残る仕掛け」とは!?**

クチコミは待っていても生まれるものではありません。顧客心理について、お客様が動いてしまうスイッチを押すことが重要です。

本セミナーでは、「運」ではなく「仕掛け(話材・HOTな気持ち・アイテム)」を提供し、お客様が自然にお店のことを話してしまう状況をつくることにより、売上アップや集客につなげる方法を伝授します。この機会にぜひご参加ください!

カリキュラム

- ・お客さまを動かす! たった一つの考え方
- ・クチコミ販促でしちやいけないことって?
- ・お客さまがしゃべりだす2つの理由とは?
- ・クチコミ集客の方程式
- ・クチコミを起こす7つのしかけ
- ・クチコミの正体って?

講師 (株)はぴっく代表取締役・しかける販促マン

眞喜屋 実行 (まきや さねゆき) 氏

横浜国立大学卒業後、食品スーパーのオーケー株式会社に入社、飲食店中心のコンサルティング会社である株式会社リンク・ワンに転職し、居酒屋・リサイクルショップ・豚料理屋・焼肉店の店長職を歴任する。新しいアイデアを積極的に取り入れたことが評価され、3年連続で優秀社員賞を受賞する。現在は、販促企画屋として活動。飲食店・美容室・リラクゼーション店・整体院・スイーツショップ・卸売業などの販促活動をサポートしている。新規事業や新商品のコンセプトづくりから、販促企画、ツール作成、実践までお店と一緒に取り組み、より成果が出るようPDCAを繰り返している。



日時

平成29年 11月17日(金) 19:30~21:30

会場

東大和市商工会館 3階 会議室

主催

東大和市商工会 商業部会

受講料

無料

※ FAXまたは直接窓口にてお申込みください。

----- 切り取らずにこのままFAXしてください -----

参加申込書(部会に関係なくどなたでもご参加できます。)

FAX 042-562-1530 (担当: 遠藤)

事業所名			
受講者名		受講者名	
受講者名		受講者名	

※ご記入いただきました情報は、当会からの各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。
※当会から連絡がない限り、受講可能ですので、当日は直接会場へお越しください。