

0円で8割をリピーターにする集客術

『プレミアム商品券』や『期間セール』を一過性のモノで終わらせない!!

『プレミアム商品券』のイベントなど、ビジネスにとっての「カンフル・起爆剤・呼び水」を準備すること！これはどのようなビジネスにとっても必要なことであり重要な役割を果たします。ただの一過性「お祭りイベント」に終わってしまわないように、催事を通してリピーターを増やすためには、いったい何が必要なのか…？ぜひ教えていただきましょう！

日時 平成 27 年 **7** 月 **31** 日(金) 午後 7 時 30 分～9 時 30 分

会場 東大和市商工会館 3階 会議室

参加費 無料

【講座内容】

- ① はじめに…20代の私がやってしまった失敗例
- ② リピーターを『知る』
 - ・ 「うちにはリピーターが出来ない」発想の落とし穴
 - ・ 3パターンのリピーターを知る
 - ・ リピーターがもたらすメリット
- ③ リピーターを『作る・増やす』ための【3ステップ】
- ④ 『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



◆講師◆

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

製造業から福祉事業、IT事業、さらに飲食業まで大小7業種の企業経営を自ら経験した実践型コンサルタント。顧問先において通常20%～30%といわれる顧客リピート率を80%にまで引き上げるなどの実績が評価され、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店より要請を受け、リピーター創出支援を行っている。

著書として2010年6月に「0円で8割をリピーターにする集客術」など

申込方法：下記「申込書」に必要事項をご記入の上、FAXまたは直接窓口にお申込下さい。

申込書

FAX : 042-562-1530 (担当: 遠藤)

事業所名	
参加者名	参加者名
参加者名	参加者名

東大和市商工会