

記者発表資料
平成26年2月4日
担当:公益財団法人仙台市産業振興事業団
中小企業支援課
直通:022-724-1212

電力記者クラブ 御中

経営革新セミナー

「御社の熱烈なファンをつくりませんか？～絆づくりシナリオでクチコミとリピートを増やす方法～」

受講者募集！

主催：(公財)仙台市産業振興事業団

<開催概要>

近年では売上の多くが既存顧客によるリピート購買・連続購買（2：8の法則）で支えられています。1度離れた顧客は、余程の事が無い限り、再び顧客になる事は有り得ません。そのため、1人1人の顧客をどの様に繋ぎ止め、顧客ロイヤリティを如何に向上させる事が出来るかが、企業にとって最大の課題となっています。

このセミナーでは、現在の顧客を永続的な固定客化、長期継続的で安定した売上拡大を図るファン客化する方法を分かりやすくお伝えいたします。

◆日時

3月7日（金） 13:30～16:30

◆会場

AER7階 (公財)仙台市産業振興事業団 会議室
(仙台市青葉区中央1-3-1)

◆対象

仙台市内中小企業の経営者、販促担当者

◆定員

50名（先着順）

◆受講料

3,000円（当日受付にてお納めください）

◆内容

近年は売上の多くがリピート購買・連続購買で支えられており、現在の顧客を永続的な固定客化、長期継続的で安定した売上拡大を図るファン客化する方法について必要な知識等の提供を行います。

◆講師

株式会社アイマム

絆づくりコンサルタント 加藤 芳久 氏

1976年千葉県生まれ。

流通経済大学社会学部国際観光学科卒。熱烈なファンを増やすしくみづくりの専門家。

大学卒業後、法人営業として憧れの旅行会社に就職するも売上が上がりず苦悩の日々を送る。

どん底の中、文章術やコミュニケーション、顧客満足の実現方法等について研究を重ね、実践した結果、クチコミとリピーターが増え、7年連続トップセールスとなる。その後、ビジネス書出版社を経て現職。

徹底した現場主義で小売業、サービス業等の接客ビジネスを中心に販売促進、マーケティングの支援を行っている。

独自の「絆づくりシナリオ」でお客様との接点からフォローまでを連動させていくコンサルティングに定評がある。新規のお客様を1日で200人以上集めたイベント開催や利益率を業界平均198%アップさせた事例等の実績も多い。

「今日からすぐできる」実践型セミナーは、年間80回を超え、全国の経済団体、商工会議所、民間企業からクチコミだけで講演依頼が急増、そのリピート率は90%を超える。

著書は、『お客さまの9割をリピーターにする33のしくみ』（中経出版）等。



◆申込方法

市役所本庁舎1階市民のへや、区役所案内窓口などで配布する所定の申込書により下記ま

でお申込みください。申込書はホームページからもダウンロードできます。

また、希望者にはFAX、郵送等で送付しますので、下記お問合せ先にご連絡ください。

◆申込開始

平成26年2月6日（木） 午前9時より

◆お申込み・お問合せ先

公益財団法人仙台市産業振興事業団

地域産業振興部中小企業支援課 担当：菊田

〒980-6107 仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階

TEL：022-724-1212(代) / FAX：022-715-8205

E-mail：shiencenter@siip.city.sendai.jp

URL：http://www.siip.city.sendai.jp