

クチコミは運ではなかった!

どなたでもご参加いただけます。
<ビジネスセミナー>

お客様が **クチコミ** を始める 7つのしかけ



「頑張っていればお客様が来てくれる」「良い商品があればクチコミされる」というのは空論です。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せば、自然とクチコミは生まれます。

本講座では、大手企業の仕掛けるクチコミ法ではなく、あなたのお店を利用したお客様や商品を使った人が着実に他人に話したくなる「クチコミのしかけ方」について事例を交えながら伝授します。

講座内容

- ◆お客様を動かす! たった一つの考え方
- ◆クチコミ販促でしちゃいけないことって?
- ◆お客さましゃべりだす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)はぴくく代表取締役
しかける販促マン

まきや さねゆき
眞喜屋 実行氏



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 **9月12日(火)**
14:00~16:00

【会場】 朝日信用金庫西町ビル7階

【受講料】 会員 1,000円
非会員 2,000円(税込)
(当日受付にて承ります)

お申込みは

FAX
または
郵送で!

公益社団法人 **上野法人会** 〒110-0015
台東区東上野1-2-1朝日信用金庫西町ビル5階
FAX 5818-1141 TEL 5818-1151

※お申込み後

開催日3日前までに**確認FAX**を送りますので、届かない場合には、左記までご連絡ください。

<ビジネスセミナー>

9/12 お客様がクチコミを始める7つのしかけ

※受講票または本申込み書を、当日受付の際にもお出しください。

参加者名

(会員のみ)

法人名

会員NO.(宛名封筒に記載)

TEL

FAX

会員以外の方、又は会員で会員NOが不明な方は住所の記入をお願い致します。

住所