

製造・小売・サービス・飲食業などの事業経営に携わった講師が  
自らの体験で得たノウハウをユーモアを交えた  
絶妙なトークで伝授!

安売り競争から脱却して売上を向上させる! 目からウロコの処方箋

# ファン顧客を3倍に増やす 『顧客満足』の高め方



お客様の『ニーズの2歩先を満たす』魔法のような手法とは?

安売りが常態化している昨今。

多くの企業経営者は顧客獲得するために利益を削ってまで安売りに走る傾向が強くなっています。しかし、利益の取れない無理な値下げを続ければ商売は必ず行き詰まっています。

そこで本講座では、経営の安定を図るために、「安売りせずに、ファン顧客を増やして売上を向上させる!」講師独特のノウハウを豊富な実例を交え伝授します。

講師

顧客リピート総合研究所株式会社  
代表取締役

いちえん かつひこ

**一圓 克彦 氏**

1975年大阪生まれ。桃山学院大学経済学部卒。大学時代から、飲食業、製造業、福祉事業、IT事業など大小7業種の企業経営を経験し、現在は、リピーター創出専門コンサルタントとして活躍中。月刊誌「商業界」などのビジネス誌への寄稿多数。  
【著書】「0円で8割をリピーターにする集客術」



**日時** 令和元年**5月27日**(月)  
14:00~16:00

**会場** ホテルセントパレス倉吉  
倉吉市上井町1-9-2 TEL(0858) 26-2323

**定員** 50名 (先着順)

受講料  
**無料**  
[定員:50名]

講座内容

- ◆安売りからの脱却をしよう  
~脱却するために必要なこと  
~お客様がファンになる必要な要素とは
  - ◆お客様を知ること  
~ニーズの2歩先にある“ウィッシュ”を捉えよう
  - ◆お客様の“ウィッシュ”を見つける方法  
~お客様の5つのウィッシュ
  - ◆お客様に伝わる言葉の作り方  
~伝えなければならない3つのこと
- ※【ウィッシュ(Wish)】とは、~だったらいいのになどの願望

[主催] 倉吉商工会議所 中小企業相談所 [共催] 公益社団法人 倉吉法人会

お申込み  
お問合せ

**倉吉商工会議所 TEL:22-2191 FAX:22-2193**

E-mail:cci3103@kurayoshi-cci.or.jp

〈切り取らずそのままお送りください〉

**5/27(月)「業績向上セミナー」受講申込書**  
倉吉商工会議所 FAX:0858-22-2193

事業所名		受講者名		役職等
住所	〒 -			
電話番号	( ) -			役職等
職種・業種				