



すぐに使える

## 『ファン顧客獲得』の処方箋

今まさに「激安」の時代と言われています。「安くしなければお客様は来ない」と、利益を削ってまで値段を下げてものの…安売りが安売りを呼ぶ悪循環になっているのではないのでしょうか？お客様にファンになっていただくためには「ニーズの2歩先」を読むことが重要となっています。本セミナーでは、「ニーズの2歩先」を読むノウハウやその考え方を習慣化する方法、また最近の原料高騰や消費税時のお客様とどう向き合うか？といった対応策を身につけて頂く内容となっています。

講師

一圓克彦事務所 代表  
一般社団法人 ジャパンプレミアムおもてなし経営協会 理事長  
リピーター創出専門コンサルタント

## 一圓 克彦氏 いちえん かつひこ

1975年、大阪生まれ。製造業、福祉事業、IT事業、飲食業など、大小7業種の企業経営を経験したリピーター創出専門コンサルタント。2代目経営者として経営を行った年商160億円企業では、<リピーター・ファンの創出！><脱！安売り経営>により3年で売上を220億円に伸ばし利益率も4倍に成長させる。リピーターファンこそが最も大切にするべきお客様であり、利益の源泉であるという信念のもと、講演・研修やコンサルティングにより、小さなお店から大手企業まで幅広く支援をしている。2010年には、実践に基づくノウハウをまとめた著書「0円で8割をリピーターにする集客術（あさ出版）」を出版。5時間でAmazonランキング総合1位を獲得し発売後1週間で増刷がかかるベストセラーとなった。

著書：「0円で8割をリピーターにする集客術！」  
Amazonランキング総合1位獲得！



【駐車場】最寄りのPにお停めください。  
(県営富山中央P・24h Time等)

# 「ニーズの2歩先でファン顧客を3倍にする方法」

自社の「理念」や「想い」をもっとお客様にお伝えしたい！  
お客様ともっとよい関係を築いていきたい！

日創研富山経営研究会12月度例会

# 12月13日(金)

19:00~21:00(受付開始18:45)

【場所】

富山県電気工事工業組合

〒930-0005 富山市新桜町9-20 TEL.076-441-4051(代表)

【参加費】

無料 ※オブザーバー募集(受付時にお名刺を1枚お持ちください。)

懇談会は2,000円(講演会終了後に同会場にて開催します。)

### 参加申込

申込が殺到する恐れがございますので、ご希望の方はお早めのお申込みをお願いいたします。

会社名	お電話
参加者お名前	紹介者お名前
<input type="checkbox"/> 懇談会(会費:2,000円)に参加されますか。 <input type="checkbox"/> 参加する <input type="checkbox"/> 参加しない	

FAX送信先

# 076-435-5728

【お問い合わせ】総務委員会委員長 村上(090-4687-4315)まで

※お申し込み締め切り日/平成25年12月6日(金)