

# 顧客を増やす！満足がつなぐ 継続的な売上アップ術

～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？～

働き方改革関連法案が順次施行されていく中で、労働環境が大きく変わり、事業者は対応に迫られています。特に2025年4月からすべての企業において65歳までの雇用機会を確保することが義務化されたため、多様な働き方への対応が求められています。

本セミナーでは、そのような複雑化する労働環境の中で経営の安定を図るために、「安売りをせずに、顧客を増やして売上を確保・向上させる」ヒントを、事例を交えてお伝えします。



日時

令和7年

10月2日(木)  
14:00～16:15

受講料  
無料

講師

顧客リピート総合研究所株式会社  
代表取締役

一圓 克彦氏

製造業から福祉事業、IT事業さらには飲食業まで、大小7業種の企業経営を経験した実践型リピーター創出専門コンサルタント。顧問先飲食店において80%もの顧客リピート率を叩き出す等の実績が評価され、設立よりわずか1年で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より要請を受け、リピート創出支援を行っている。



対象者

中小・小規模事業者（会員・非会員問わず）

会場

焼津商工会議所 2 階会議室

定員

20名程度

カリキュラム

- 安売りからの脱却をしよう！
  - ・脱却するために必要なこと
  - ・お客様を増やすのに必要な要素
- お客様を知ること
  - ・ニーズの2歩先にある“ウィッシュ”（願望）を捉えよう
- お客様の“ウィッシュ”を見つける方法
- 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

※このセミナーは講義形式で行われ、実践的な作業や練習の時間は含まれていません。その点をご理解の上、お申込みください。

申込書

事業所名

受講者名

TEL

所在地 〒

E-mail

FAX

※E-mailまたはFAXのいずれかをご記入ください。

諸般の事情により、やむを得ず変更または中止する場合があります。

ご記入頂いた個人情報は、本セミナーの運営、情報提供等に利用するほか、参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

必要事項をご記入の上、FAX **054-628-6300** もしくは右記QRコードよりお申込みください。



主催

焼津商工会議所