

# 【ニーズの2歩先】でファン顧客を3倍にする方法

## ～すぐに使える“ファン顧客獲得”の処方箋～

お客様に来ていただくために自社の商品やサービスを【安売り】をしていませんか？お客様にファンになっていただくためには、商品や企業、自分自身に付加価値を付ける事により商品の価値を正しく評価していただくことが重要です。そのためには、ただお客さまのニーズを満たすのではなく、【ニーズの2歩先】を満たさなくてはならないのです。【ニーズの2歩先をよむ技術】はどんな業界にも応用可能です。本講座では、【安売り】をしてしまう恐怖の原因を突き止め、【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をお話しします。

2年前のセミナーにおいて受講者の9割以上に「満足」の評価をいただいた、全国各地で大好評のセミナーがパワーアップをしてまた帰ってきます！ぜひその日から使えるリピーター獲得のノウハウをお持ち帰りください。

日時：平成28年9月29日(木) 13:30～15:30

会場：熱海商工会議所 会議室 受講料：無料

申込方法：下記申込書に記入の上FAXでお申し込みください。 定員：30名

### 前回参加者の声



販促に使える情報が随所にちりばめられていました！



一圓克彦事務所 代表

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**

具体的な事例を挙げていただき、今日から仕事に活用できそう！



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。

自らの実体験に基づいた【リピーター・ファン作り】に関する講演やセミナーは随所に笑いを取り入れた『学びのエンターテインメント』。「大笑いしながらも実践できる学びが豊富」「あつという間の120分だった」「商売に対する考え方が180°かわった」などと全国で反響を呼び、その登壇回数は2年間で500回にのぼる。

2014年開催「0円で8割をリピーターにする集客術」参加者アンケートより抜粋。

※会場には駐車場がございませんので、お車でお越しの際は、会場周辺の有料駐車場（自己負担）をご利用ください。

【主催】熱海商工会議所

TEL:0557-81-9251

----- 切らずにそのままFAXしてください -----

FAX:0557-82-0048 熱海商工会議所行

### 「【ニーズの2歩先】でファン顧客を3倍にする方法」受講申込書

事業所名		T E L	
所在地		F A X	
受講者氏名			

■お申込みいただいた情報は、当所事業の詳細案内や事業の遂行など、当所の事業活動のためのみ使用させていただきます。