

増税の価格転嫁にも負けない!

# ニーズの2歩先でファン顧客を3倍にする方法

昨年4月より消費税が8%に増税され消費控えが進み、「安くしなければお客様は来ない」と思い利益を削ってまで価格を下げている経営者様も多いのではないのでしょうか？ 結果、安売りが安売りを呼ぶ悪循環となってしまいます。そのような悪循環から脱却するにはお客様の「ニーズの2歩先」を満たしリピーター・ファンを生み出すことです。『顧客ニーズを満たすことが顧客満足に繋がる』とよく言われますが、実は顧客ニーズを満たすだけでファンは生まれません。それはお客様が「お金を払った以上ニーズは満たされて当然」と考えているからです。その為に【ニーズの2歩先】を読むことが重要なのです。

本講座では安売りしてしまう原因を突き止め、【ニーズの2歩先】を読むノウハウ、その考え方を習慣化する方法をお話しさせていただきます。皆様、多数のご参加を心よりお待ちしております。



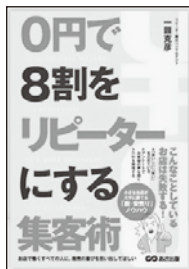
講師

リピーター創出専門コンサルタント  
一圓克彦事務所 代表

一圓克彦氏 [いちえん かつひこ]

◆プロフィール

製造業から福祉事業等、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。顧問先で反応率80%のDMを作成・リピート率5倍を達成する等の実績が評価され、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、『脱!安売りと《リピーター創出》の支援を行っている。同ノウハウを書き記した『0円で8割をリピーターにする集客術(あさ出版)』はAmazon総合1位を獲得し、ベストセラーとなった。



amazonランキング  
総合1位獲得!

講

演

内

容

- ◎「あなたから買いたい!」というお客様をもっともっと増やそう
- ◎お客様を知ること ニーズの2歩先にある「ウィッシュ」をとらえよう
- ◎お客様の「ウィッシュ」を見つける方法とは?
- ◎伝わる言葉(フレーズ)の作り方 など



日時

平成27年2月3日(火) 14:00~16:00

会場

島原市 HOTEL シーサイド島原

受講料

無料 (どなたでも参加できます。お誘い合わせの上ご来場下さい。)

主催

公益社団法人 島原法人会

島原市新湊1丁目32-1 第3マルデンビル2F-C [TEL 0957-62-7025]

※お申込はこのまま **FAX 0957-64-0527** にてご返信下さい。

(複数受講お申込の場合は本用紙をコピーしてご使用下さい。定員になり次第締め切らせていただきます。)

お申込用紙

平成 年 月 日

|     |   |     |  |
|-----|---|-----|--|
| 貴社名 |   |     |  |
| 住所  | 〒 |     |  |
| TEL |   | FAX |  |
| お名前 |   | 役職  |  |

※ご記入いただいた個人情報については、個人情報保護法に基づき、管理運用し、個人情報の保護に努めます。詳細につきましては「公益社団法人 島原法人会 プライバシーポリシー」(<http://shimabarahoujinkai.jp/privacy.html>) をご参照下さい。