

消費税増税に負けない

優良顧客をつくるセミナー

～ 増税でも満足度を上げる顧客生涯価値の高め方！～

消費税増税は消費者にとっては負担が増えることでマイナス面ばかり捉えられますが、ビジネスをする側にとっては、やり方次第で他社との差別化の大きなチャンスに変えることができます。

消費税の転嫁をきっかけに新規客から信頼を得て未開発顧客、安定顧客、優良顧客と顧客関係性を構築するベルトコンベアを設計することでお客様の信頼を高め、途切れることのないお付き合いをする為にどんな取り組みをするべきか学びます。

講 座 内 容

- 投資としての顧客作り
 - ・ 経営の投資と経費の関係
 - ・ 新規顧客作りは莫大なコストが掛かる
 - ・ Facebookの利用者が世界で10億人超えると何が起きる？
 - ・ 売れる状態の方程式
 - ・ 顧客からもらえる3つのチャンス
 - ・ 利益の出るティッピングポイント
- 同じ商品でもライバルの2倍儲ける
 - ・ 失敗の原因は見込み客集めにある
 - ・ ビジネスモデルとしての売上構造を作り出す
 - ・ 顧客購買履歴の利用
 - ・ 成長企業が使っている6:3:1の法則
 - ・ 顧客の記憶法則
- 売上増大のベルトコンベア
 - ・ 新規顧客のセールスリードの仕方
 - ・ 売上増大のスパイラル
 - ・ マルチミックス・プライシング
 - ・ 1%の営業利益が会社に与える影響
 - ・ ニュースペーパー理論で勝つ
 - ・ サービス価値の方程式
 - ・ 顧客コストを経営に利用するには

講師プロフィール

ランチェスターマネジメント
株式会社 代表取締役

かわべ
河辺 よしろう 氏



日本の大学を卒業後渡米、クラーク大学にてマーケティングを学び帰国。食品メーカーの新製品企画開発研究員として様々な食品開発に携わる。その後、東証一部上場の商社勤務を経て、オーガニックFCチェーン&コンサルティングの会社として独立。専務取締役、商品開発営業担当として同社を約1年半で資本金1億円社員100名超の規模に育て上げ、海外にも進出。自らの体験から経営戦略の現場での落とし込みをテーマに3人の電気屋さんから13万人の大手企業まで幅広く指導。2004年に独立。

- 日 時：平成26年2月28日(金) 午後2時～午後4時
- 会 場：弘前商工会議所3階301会議室 ■ 定 員：50名(定員になり次第、〆切ります)
- 受講料：無料 ※2月21日(金)までに、FAXにてお申込みください。
- 主 催：弘前商工会議所 電話 0172-33-4111 FAX 0172-35-1877

..... 切り取らずに そのままFAXしてください

FAX:0172-35-1877 中小企業相談所 行

「優良顧客をつくるセミナー」受講申込書

事業所名	TEL
所在地	FAX
受講者氏名	

※当所駐車場ご利用の場合、最初の1時間無料、以降1時間ごとに200円かかりますので、ご了承ください。
 ※ご記入いただきました情報は、当会議所からの各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。
 ※天災、交通ダイヤの乱れ、講師の病気等の事情により講師の変更、中止または延期となる場合があります。